



THEME DE LA FORMATION

NÉGOCIATION ACHATS ET LEVIERS
DE RÉDUCTION DES COÛTS

OBJECTIFS :

- Maîtriser les stratégies et techniques de négociation achats.
- Optimiser la performance financière des achats.
- Piloter le TCO (Total Cost of Ownership).
- Sécuriser la relation fournisseur sur le long terme.

PROGRAMME

DUREE

02 jours (14 heures)

DATE

A définir d'un commun accord

PREREQUIS

Expérience professionnelle en entreprise, bases de gestion

PEDAGOGIE

Méthodes et techniques :

- Méthodes expositives
- Méthodes démonstratives (vidéo)
- Brainstorming, études de cas (ateliers)

Outils didactiques :

- Présentations en PowerPoint (data-show)
- Audiovisuel

Alternance entre des connaissances théoriques et études de cas pratiques réels à l'entreprise.

EVALUATION

- Test d'évaluation des connaissances acquises
- Fiche d'évaluation à chaud

INTRODUCTION

1. CARTOGRAPHIE ET ANALYSE DES ACHATS

- Spend Analysis : analyse de la dépense achats
- Matrice de Kraljic et segmentation des familles d'achats
- Identification des enjeux et priorités

2. LEVIERS DE RÉDUCTION DES COÛTS

- Le TCO (Total Cost of Ownership)
- Optimisation des spécifications et du besoin
- Rationalisation du panel fournisseurs

3. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION

- BATNA et ZOPA : construire sa marge de manœuvre
- Analyse du rapport de force acheteur/fournisseur
- Préparation de la stratégie et des arguments

4. MENER LA NÉGOCIATION ET DÉJOUER LES PIÈGES

- Techniques de négociation et tactiques fournisseurs
- Repérer et contrer les pièges classiques
- Jeux de rôles et évaluation de la formation