

RC-03 – Acheteur collaboratif – Acheter collaboratif pour créer de la valeur

Personnes concernées

Acheteur et négociateur

Toute personne en relation avec des fournisseurs souhaitant améliorer ses compétences en négociation raisonnée

Prérequis

Niveau B1 en langue française, référentiel européen CECRL

Intra-Entreprise

Tarif du cursus :

4 080 € HT
par groupe de 4 à 8 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement en fonction du lieu d'intervention



Libérer une énergie de création de valeur en lieu et place d'une énergie d'affrontement

Objectifs pédagogiques :

- Coopérer et créer de la valeur avec les fournisseurs et les clients internes
- Trouver d'autres sources de réduction de coûts

Compétences visées :

- Connaître le processus achat pour identifier ses zones de confort et d'effort
- Créer de la valeur grâce à la négociation par le « ET » et sa posture collaborative
- Valider l'engagement des fournisseurs
- Gérer l'EGO dans les situations les plus tendues et traiter d'égal à égal

Programme :

J1 Se connaître pour mieux acheter

Accueil : les mots qui me décrivent : échange entre les participants
L'impact de la personnalité sur les comportements
L'évolution de la fonction achat : le processus achat en 68 compétences
Développer les bons comportements au bon moment : zones d'effort et de confort

J2 Pour mieux convaincre en interne et développer la collaboration fournisseur

Les motivations d'achat : identification de ses tendances naturelles
Vendre la fonction achat en interne : acheteur créateur de valeur
Vendre des solutions en interne : argumenter en focale utilisateur
Négocier de façon raisonnée en externe : les postures collaboratives

J3 Et construire des accords à partir des désaccords

Et quand la situation se tend ?
Développer ses compétences relationnelles en situation tendue
Transformer ces situations en possibilité de business
Gérer l'EGO pour rester focalisé sur la création de valeur
Partager un engagement : le contrat d'objectifs
Débriefing la relation : partager les feed-back et donner de la reconnaissance

Moyens pédagogiques :

Apports de processus : préparation, argumentaire, traitement des objections, négociation, gestion des situations tendues
Mises en situation sous forme de cas pratiques : sessions vidéo, théâtre forum
Partage d'expériences et de bonnes pratiques
Référentiel du métier en 68 compétences pour comprendre l'évolution du métier de l'acheteur
Autodiagnostic de ses comportements en négociation (Profils [J'AIME](#)[®]).

Evaluation des acquis en fin de session sous forme de questionnaire

Formateurs : [Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com
www.com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com/societe/contact/