

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



Acheteur et négociateur

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



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention



Pour renforcer l'ancrage des apprentissages, pensez à l'[accompagnement AA-01](#)



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

« Parce que l'acheteur est un innovateur »



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

- Créer de la valeur grâce à la négociation par le « ET » et sa posture collaborative
- Co-construire avec les fournisseurs
- Vendre la fonction achat en interne
- Identifier ses zones de confort et d'effort dans le processus achat
- Gérer l'EGO dans les situations les plus tendues et traiter d'égal à égal



Programme

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

Etre un relai constructif entre l'interne et l'externe

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

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



Les plus de l'intervention

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 formation sous forme de questionnaire



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



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com