

# 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 faveur 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

Débriefe 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](mailto:contact@com-hom.com)

Coordonnées des consultants :  
[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)