

Négocier avec les fournisseurs

Référence

ACHA-04

Durée, rythme

1 jour

Aménagement possible de la formation en fonction du positionnement

Diplôme / certification / attestation

Attestation

Délai d'accès

Nous consulter

Inscriptions possibles jusqu'à 72h avant le début de la formation, nous consulter

Prérequis

Expérience au sein d'un service Achats

Aptitudes requises

Sens de l'analyse, méthode, sens de la communication

OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement juridique et contractuel de l'acte d'achat et des contrats fournisseurs s'y rapportant
- Appliquer les étapes clés d'une négociation en situation professionnelle
- Prendre en compte et évaluer les risques et les enjeux
- Construire une négociation bi et multiparties

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques pour ancrer les apprentissages

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Les séquences de formation sont évaluées par :
- questionnaire à choix multiples
 - et /ou échange oral avec le formateur
 - et /ou mise en situation collective et/ou individuelle

MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

VALEUR AJOUTÉE

Intervenants experts du domaine

MODALITÉS DE VALIDATION

Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ

Tous nos locaux sont handi-accessibles. N'hésitez pas à contacter nos [référentes handicap](#) pour faire part de vos besoins

PROGRAMME

Relation avec les fournisseurs et droit des contrats

Le contrat d'achat

Le règlement des litiges

La sous-traitance industrielle vs la sous-traitance juridique

Les problèmes liés à la propriété industrielle et à la protection des données

Techniques et stratégies de négociation

Les principes des techniques et d'application de la négociation

Les styles de négociations et leur application à des situations spécifiques

La préparation et la construction de stratégies de négociation : méthode et check-list

Lieu(x) de formation

Limoges - Say - Brive

Tarif HT inter

434 €



Pôle Formation UIMM
Site de Limoges - Say
9 rue JB Say - Zone Magré Romanet
87000 Limoges
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr

UIMM

PÔLE FORMATION
Limousin

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR



Pôle Formation UIMM
Site de Brive
11 rue André Fabry
19100 Brive-la-Gaillarde
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr