

HA08

« Principes d'appel d'offres – Techniques de négociation »

• OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Initier l'acheteur au processus complet d'appel d'offres classique et mettre cette théorie en pratique
 - Apprendre les acheteurs à préparer de manière structurée une négociation
 - Apprendre à utiliser les différents curseurs à leur disposition lors de ces négociations
 - Connaître la déontologie nécessaire à l'exercice du métier d'acheteur
-

• CAPACITES / COMPETENCES VISEES

- Maîtriser la totalité d'un processus Achats
 - Gérer un processus complet d'Appels d'Offres
 - Savoir préparer une négociation
 - Savoir se comporter lors d'une négociation
 - Savoir conclure une négociation
 - Gérer une relation Fournisseurs suite à une négociation (contractualisation, vie série,...)
-

• PUBLIC

- Directeur Achats
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsable commercial
-

• PRE-REQUIS

- Lecture d'un ou plusieurs exemples d'appels d'offres
-

• MOYENS D'ENCADREMENT/RESSOURCES PEDAGOGIQUES/TECHNIQUES

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
 - Feuille d'émargement
 - Attestation de présence
-

• PROGRAMME

Principe d'appel d'offres :

- La structure et le processus d'appel d'offres
- Contenu d'un appel d'offres
 - Cas pratique
- Le principe d'évaluation des offres fournisseurs - sélection multicritères

- Principe d'égalisation des offres en vue de l'optimisation du coût global acquisition
 - Cas pratique

Techniques de Négociation :

- La préparation des négociations
 - Les forces en présence, les experts.
- La préparation des négociations
 - Le Check Point
- Les principaux curseurs de négociation au service des acheteurs
- La « synergologie » ou analyse du langage comportementale
- Les différents profils de négociateurs
- La négociation. Une méthode structurée en 4 étapes
- La négociation, les pièges à éviter
- Les acheteurs et la déontologie exigée par ce métier
- 3 cas de mise en pratique filmés :
 - Entraînement à la négociation
 - Jeux de rôle
 - Préparation sous le contrôle du formateur
 - Debriefing

• DATES

- Suivant le planning proposé sur notre site / A la demande pour les formations en intra-entreprise

• DUREE

- 2 jours + 3 jours

• LIEUX

- Paris / Mulhouse / Intra-entreprise

• FORMATEUR

- Jean-Claude FICHERA

• QUALIFICATIONS/EXPERIENCES/COMPETENCES DU FORMATEUR

- Expert en Achats et Supply Chain Management

- Directeur Achats au sein de Groupes Internationaux
 - Expert en tactiques et préparations de négociation
 - Coach auprès de plusieurs directeurs d'achats et directeurs commerciaux
 - Formateur dans 15 écoles de commerce (ESSEC, SKEMA,...) et d'Ingénieurs (Ecole Centrale ,...)
-

- **EVALUATION CONTINUE DE LA FORMATION A CHAUD ET A FROID**

- Evaluation de la formation à chaud et à froid à travers l'outil SCOREVAL
 - Attestation de fin de formation avec évaluation du niveau d'acquisition en-cours et à chaud par rapport aux objectifs de la formation sur base des outils suivants :
 - KLAXOON, Quiz, Brainstorming avec Post It
-

- **PERSONNALISATION DU PARCOURS PROPOSE**

- A la demande : fichera@asappconsulting.com

Copyright ASAPP CONSULTING
asappconsulting.eu