

Négocier en approvisionnement avec ses fournisseurs

Description de la formation

Négocier pour développer une relation de partenariat durable et profitable dans un contexte d'approvisionnement stratégique. Utiliser des stratégies et tactiques de négociation compétitives et collaboratives efficaces en approvisionnement afin d'optimiser la valeur ajoutée négociée avec ses partenaires d'affaires.

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, le participant sera en mesure de :

1. Mettre en pratique les concepts clés de la négociation.
2. Préparer sa stratégie de négociation.
3. Réaliser une négociation pour obtenir un partenariat durable.
4. Utiliser les tactiques pour optimiser la valeur avec le fournisseur.

Contenu

Introduction

- Exercice de conscientisation : Le casse-tête de l'acheteur!
- Stratégies de négociation

Fondement de la négociation

- Quiz de négociation : Les prix à la hausse!
- Définition de la négociation
- Évolution de l'approvisionnement
- La matrice de Kraljic
- Cas de simulation : Plaques d'acier rejetées
- Quiz de négociation : La demi-poire!
- Éléments critiques de la négociation

Préparer sa stratégie de négociation

- Quiz de négociation : L'ultimatum!
- Aspects clés à préparer
- Enjeux stratégiques de la négociation
- Quiz de négociation : 1 % d'effort!
- Calculer ses métriques
- Cas de simulation : Riggs et Vericomp

Initier le contact avec le fournisseur

- Quiz de négociation : Rien ne va plus!
- Sélection des fournisseurs
- Cas de simulation : Ampoules LED haute gamme
- Prendre le leadership

Négocier

- Quiz de négociation : Un vendeur à bout!
- Argumentation
- Exercice : Utiliser les 8 principes d'influence
- Contre-argumenter
- Tactiques pour mettre la pression
- Tactiques pour négocier les prix

Négociateur en approvisionnement avec ses fournisseurs

- Cas de simulation : Vins italiens

Méthodologie

- Exposé
- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu
- Simulation

Présentations et échanges (40%), exercice en sous-groupes (15%), simulations (30%) et études de cas (15%)

Clientèle visée

Professionnel de l'approvisionnement

Particularités

Personne qui négocie à titre d'acheteur avec les fournisseurs ou ayant à gérer une équipe d'achat.

Formateur(s)

Stéphan Lavigne

Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise dans toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

Durée

2 jour(s)

Coût par participant en formation publique

877 \$

Prochaines dates en formation publique

18 et 19 novembre 2020 (Montréal)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>