

Plan de formation

Technique de négociation en approvisionnement

Description de la formation

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

Objectifs pédagogiques

- 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 de la pression
- Tactiques pour négocier les prix



Plan de formation

Technique de négociation en approvisionnement

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

Professionnels de l'approvisionnement, personnes qui négocient à titre d'acheteurs avec les fournisseurs ou ayant à gérer une équipe d'achat.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Richard Morrisseau

Consultant, formateur et conférencier au niveau international, Richard, FCPA, FCMA, a animé plus de 1600 journées de formation en management dans 28 villes différentes réparties sur 3 continents. Il est actuellement consultant en management et il se spécialise en stratégie océan bleu, en comptabilité de management, en approvisionnement stratégique et en stratégie d'entreprise. Avec son profil multidisciplinaire en management, il possède une riche expérience canadienne et internationale de plus de 30 ans, autant dans les grandes entreprises que dans les PME et les OSBL.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1037\$

Prochaines dates en formation publique



Plan de formation

Technique de négociation en approvisionnement

24 et 25 avril 2024 (En ligne) 12 et 13 novembre 2024 (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/