

Techniques 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

- Objectifs, présentation et déroulement
- Exercice de conscientisation : Le casse-tête de l'acheteur!
- Stratégies de négociation

Module 1 : Fondement de la négociation

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

Module 2 : Préparer sa stratégie de négociation

- Quiz : 1 % d'effort!
- Aspects clés à préparer
- Déterminer les aspects pour créer de la valeur
- Calculer ses métriques
- Cas de simulation : Riggs et Vericomp

Module 3 : Établir le contact avec le fournisseur

- Quiz : La demi-poire!
- Sélection des fournisseurs
- Établir une bonne relation
- Compétences sociales
- Cas de simulation : Ampoules LED haute gamme

Module 4 : Négocier

- Quiz : Un vendeur à bout!
- Argumentation
- Exercice : Utiliser les 8 principes d'influence
- La structure d'un argumentaire persuasif
- Tactiques pour mettre la pression
- Tactiques pour négocier les prix

Techniques de négociation en approvisionnement

- Cas de simulation : Vins italiens

Conclusion

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, a animé plus de 3800 journées de formation dans 32 villes différentes réparties sur trois continents. Il est actuellement consultant en management et se spécialise comme GPS d'entreprise, en gouvernance, en réflexion et planification stratégique, en stratégie océan bleu, en comptabilité de management et en approvisionnement stratégique. Avec son profil multidisciplinaire en management, il possède une riche expérience canadienne et internationale de plus de 40 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

1087 \$

Prochaines dates en formation publique

Techniques de négociation en approvisionnement

9 et 10 novembre 2026 (Montréal)

19 et 20 avril 2027 (Classe virtuelle)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes 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/>