



Le saviez-vous?

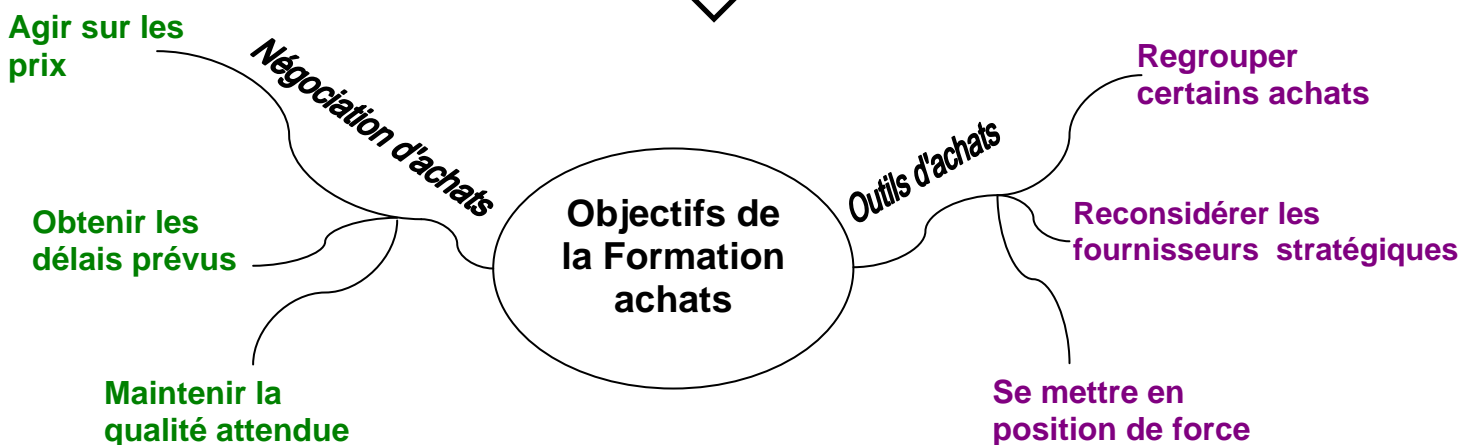
- > Les achats représentent de **50% à 60% du C.A. !!**
- > Un **gain** de 5% sur les achats **augmente la marge** brute de 2 à 3 points supplémentaires...

Comment obtenir ces gains ?

Votre CCI de Quimper Cornouaille organise avec les CCI du Finistère la formation

« MAITRISER LES OUTILS D'ACHATS ET MENER SES NEGOCIATIONS »

les 11-17-18-25 juin 2010



Contact : Patricia FLEGIER

☎ 02 98 98 29 60 - patricia.flegier@quimper.cci.fr



MAÎTRISER LES OUTILS D'ACHATS ET MENER SES NEGOCIATIONS

OBJECTIFS

- > Utiliser une méthode et des outils spécifiques aux acheteurs
- > Maîtriser ses négociations avec les fournisseurs

PUBLIC : toute personne en charge des achats ou amenée à traiter avec des fournisseurs fabricants et sous-traitants

> PROGRAMME

REPERER LES ENJEUX

- Les missions de l'acheteur
 - l'importance des achats pour l'entreprise
 - achats / Appros : les différences
 - les paramètres de l'achat : connaissances techniques, expertise commerciale, pratiques administratives
- Organiser son portefeuille
 - construire la courbe ABC des fournisseurs et des familles de produits
 - identifier les catégories de fournisseurs
 - repérer les fournisseurs "à hauts risques"

LES OUTILS

- **Agir sur les fournisseurs**
 - solliciter efficacement le marché : outils pour récolter des infos
 - organiser une visite – fournisseur : check-list des points à voir
 - mettre véritablement en concurrence : méthode en 9 points
 - utiliser un tableau pour analyser les réponses
 - suivre les performances d'un fournisseur
 - cas des mono-sources
- Maîtriser les prix
 - calculer un prix de marché
 - chercher des infos pour cerner un prix
 - analyser la structure du prix du fournisseur
 - évaluer une dérive de prix
 - déterminer un prix sain avec des éléments cohérents
 - leviers pour agir sur les prix

NEGOCIATION

- Préparer l'entretien
 - préparation technique, commerciale et psychologique : outils
 - fixer la liste des points à traiter et des objectifs quantifiés
 - bâtir son argumentaire
 - élaborer une stratégie de négociation
- Maîtriser le déroulement
 - méthode pour "positiver" la réunion
 - prévoir un ordre de passage des sujets
 - baliser les différentes phases pour garder la conduite de l'entretien
 - situations de blocage : comment les dénouer
 - savoir être persuasif
 - repérer les leviers usuels des vendeurs : leurs préconisations et leurs "ficelles"
 - règles pour conclure la réunion

> METHODE

- Alternance d'exposés et d'exercices issus de cas actuels.
- Mises en situations de négociation (avec caméscope) suivies d'analyse et de conseils individualisés

> ORGANISATION

Durée : 4 jours (2+2)

Dates : 11-17-18-25 juin 2010

Prix : 1220 euros

Coût TPE : 1 108 € (Tarif entreprises de moins de 10 salariés, inscrites au Registre du Commerce et des sociétés)