

Négociation pour les acheteurs performants.

Certification négociation aux achats.

Informations essentielles.

990€

20 heures

2 heures à distance

Cas réels d'entreprises

Impact3©

Certification négociation SWOTT©

Templates et outils opérationnels

Aucun prérequis

Financer cette formation



Accessibilité

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Acquérir les fondamentaux de la négociation appliquée au métier des Achats,
- Réussir les négociations engagées avec ses fournisseurs,
- Sécuriser les conditions en intégrant une formule de révision de prix à vos contrats.

Le programme négociation.

La formation vous permet d'exploiter votre potentiel de progression en négociation grâce à des outils métiers spécifiques qui transformeront la négociation achats en un véritable levier de plaisir et de valeur ajoutée.

1. Présentation de la formation et réalisation du test de positionnement

Distanciel en visioconférence

- Présentation de la formation et de son organisation
- Présentation du/des formateur(s)
- Présentation du/des stagiaire(s)
- Présentation de l'accompagnement (pédagogique, qualité et technique)
- Test de positionnement selon le programme pédagogique

2. Acquérir les fondamentaux de la négociation

Travaux pratiques : mise en pratique guidée sur chaque module.

- Énumérer les expressions et citations connues des acheteurs sur le sujet de la négociation.
- Présenter la répartition de l'utilisation de son temps entre la préparation et la réalisation d'une négociation.
- Distinguer l'objectif final d'une négociation.
- Créer un climat favorable à la négociation.

3. Préparer une négociation

Travaux pratiques : mise en pratique guidée sur chaque module.

- Représenter les 7 étapes du processus de négociation.
- Préparer une négociation dans son ensemble en suivant 6 grands axes.
- Lister les points négociables lors de la préparation d'une négociation.
- Utiliser l'approche TCO pour déterminer tous les coûts à négocier.

4. Négocier avec un fournisseur

Travaux pratiques : mise en pratique guidée sur chaque module.

- Planifier les différentes phases de négociation d'un appel d'offres.
- Anticiper un risque d'échec d'une négociation sur la base de 5 clés et adapter son organisation et ses arguments en temps réel.
- Négocier avec tact afin d'atteindre ses objectifs.
- Déterminer les différents types d'arguments que l'acheteur sera en mesure d'utiliser lors d'une négociation.

5. Construire une formule de révision des prix

Travaux pratiques : mise en pratique guidée sur chaque module.

- Construire une formule de révision de prix.
- Employer les techniques de négociation utilisées sur le cours lors d'une négociation de fin d'année.

6. Mission de consulting négociation – Cas Appel d'offres Intérim

Travaux pratiques : mise en pratique sur une mission issue d'un cas réel d'entreprise.

- Mettre en conditions réelles d'application les méthodologies abordées tout au long du cours.
- Identifier la place de la négociation parmi les leviers commerciaux, techniques TCO et RSE & Utilisateurs qui ont été subtilement activés dans le cadre de l'appel d'offres,
- Structurer la préparation d'une négociation en suivant les 6 grands axes.

7. Clôture de la formation

Distanciel en visioconférence

- Conclusion de la formation et retour sur les objectifs de la formation.
- Analyse des résultats de l'évaluation continue de la formation.
- Retour de chaque apprenant sur les objectifs atteints et ceux à approfondir.
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

Participants et délais d'accès.

Les sessions de lancement sont réalisées tous les 15 jours (hors période de congés). L'inscription définitive se réalise au minimum 14 jours avant le lancement de votre formation. Le délai varie selon le mode de financement sélectionné.

Tous professionnels des fonction Achats, Supply chain et RSE

Direction achat

Responsable achat

Acheteur

Acheteur Projet

Category manager

Assistant achats

Approvisionneur

Acheteur Junior

En poste

En recherche d'emploi

Consultant ou futur consultant

Étudiant

Reconversion aux achats

Modalités d'évaluation.

Nous évaluons l'atteinte des objectifs de votre formation au travers d'une évaluation continue.

La formation donne lieu à un certificat de réussite délivré par SWOTT selon votre score d'évaluation continue.

Certification SWOTT :

L'évaluation continue de la formation est réalisée avec des questions, des livrables des missions de consulting et des nombreux cas pratiques spécifiques répartis tout au long de votre formation. L'ensemble des cas pratiques et travaux réalisés sont corrigés par le(s) formateur(s) référent(s).

Toutes les questions et les livrables sont notés sur 100%.

Une note minimum de 70% confirme l'atteinte des objectifs. L'atteinte des objectifs de votre formation vous permettra d'obtenir le certificat de réussite qui vous sera délivré à la fin de votre cursus.

Si votre formation intègre le passage d'un examen de certification, l'atteinte des objectifs sera considéré selon les modalités définies par le Certificateur.

Moyens Pédagogiques.

- Vidéos exposant l'ensemble de l'apport théorique,
- Documentation et support de cours,
- QCM, Questions ouvertes et questions de positionnement,
- Missions de consulting et / ou cas pratiques : mises en situations sur des cas réels reprenant tous les acquis des modules. Remise de livrables écrits et vidéo.
- Corrigés des exercices,
- Accompagnement personnalisé au travers du forum de discussion,
- Temps d'échange d'expériences avec le formateur et les autres apprenants lors des sessions en distanciel,
- Étude de cas concrets lors des classes à distance.

Votre formateur.

Ce parcours a été conçu par Guillaume Gourmelon, formateur expert en Achats RSE chez SWOTT.

Guillaume est votre intervenant dédié tout au long du parcours. Il est le fondateur de la méthode Impact3© qu'il met en pratique quotidiennement dans les entreprises



Guillaume Gourmelon Formateur

Guillaume se consacre depuis 15 ans à soutenir les organisations dans le déploiement de leurs stratégies Achats RSE et la réalisation de projets Achats qui allient performance économique et impact positif sur l'environnement et la société.

En tant que co-fondateur de la fonction Achats RSE, Guillaume a développé une méthodologie solide à travers plus de 40 missions réalisées au sein d'entreprises.

Son expérience et son savoir-faire lui permettent d'apporter des solutions concrètes et adaptées aux besoins spécifiques de chaque organisation, contribuant ainsi à la transformation et à l'excellence des Achats durables.

Contacts utiles.



Julie Bord

Responsable inscription et support apprenants

Par téléphone : +33 7 57 59 18 76

Par mail : julie.bord@swott.fr ou supportformation@swott.fr

Prendre un rendez-vous : [lien ici](#)



Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Notre référent en la matière Sébastien Marolleau, se tient à votre écoute au 06.20.07.60.07 / sebastien.marolleau@swott.fr pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements.

LA référence Achats RSE.



Pierre Fabre



Ils partagent leur expérience.

Google Évaluation
4.8 ★★★★★ 391

<p>★★★★★ Approche très constructive, professionnelle et utile Lire la suite</p> <p> Fabien CHARBON il y a 7 jours</p>	<p>★★★★★ Intervention dans le cadre de notre master, très intéressante et Lire la suite</p> <p> REBOUL Irène il y a 21 jours</p>	<p>★★★★★ Une formation qui mérite notre curiosité. Dans une période où Lire la suite</p> <p> Pablo Peureux il y a 21 jours</p>	<p>★★★★★ Un grand merci à Guillaume pour son intervention au MAI ! Il a Lire la suite</p> <p> Dufour Lisa il y a 21 jours</p>	<p>★★★★★ Je recommande SWOTT pour toutes personnes souhaitant Lire la suite</p> <p> N'guessan Bethy Jean Phi... il y a 21 jours</p>	<p>★★★★★ Un grand sens de la pédagogie ! J'ai appris beaucoup de choses. Lire la suite</p> <p> Jordan g il y a 23 jours</p>	<p>★★★★★ Formation très intéressante mais surtout révélatrice de la Lire la suite</p> <p> Natacha Cz n il y a 28 jours</p>
<p>★★★★★ Bonjour Guillaume, Votre formation était riche et très Lire la suite</p> <p> Leukam- Kelly il y a 28 jours</p>	<p>★★★★★ Un grand merci à Guillaume pour la qualité de son Lire la suite</p> <p> Manon Mélé il y a 28 jours</p>	<p>★★★★★ Je suis ravie de cette formation. SWOTT propose différentes Lire la suite</p> <p> Amélie Castagnagne il y a 29 jours</p>	<p>★★★★★ Formation très intéressante et enrichissante pour un Lire la suite</p> <p> Corentin Girard il y a 29 jours</p>	<p>★★★★★ Super intervention à Kedge Business School. Malgré le fait Lire la suite</p> <p> Violette Molmy il y a 29 jours</p>	<p>★★★★★ Formation très complète, enrichissante et qui permet d'avoir Lire la suite</p> <p> Thomas Guigue il y a 1 mois</p>	<p>★★★★★ J'ai eu la chance d'avoir pu assister à une intervention de SWOTT, Lire la suite</p> <p> Lounas Nait Saadi il y a 1 mois</p>
<p>★★★★★ Formation complète et très enrichissante, je recommande ! Lire la suite</p> <p> Morgane Juin il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ La formation achats RSE est claire et très complète, très utile Lire la suite</p> <p> Chloé Richard il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Merci beaucoup Guillaume pour ces trois jours de cours, Lire la suite</p> <p> Jemima Djembo il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ J'ai eu l'occasion de suivre 3 jours de formation (un petit goût Lire la suite</p> <p> piraud alexandra il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Superbe formation! Guillaume à su nous transmettre (en alliant Lire la suite</p> <p> Estelle Vardas il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Les modules SWOTT sont incroyables, d'un grand Lire la suite</p> <p> Jusforgues Emma il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Merci à Guillaume pour son intervention très enrichissante au MAI à Lire la suite</p> <p> Eva ROQUES il y a 6 mois</p>
<p>★★★★★ Excellent formateur ! Merci Guillaume pour ces 3 jours Lire la suite</p> <p> Paul-Henri Bru il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Une formation formidable ! Lire la suite</p> <p> SAROT MATHIAS il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Une formation très enrichissante! Merci Guillaume pour cette Lire la suite</p> <p> Alexandrina Kuleshova il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Super formation et super formateur ! Merci Guillaume pour ces Lire la suite</p> <p> Héloïse Cothet il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Formation complète et très enrichissante, je recommande ! Lire la suite</p> <p> basile riou il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ 3 jours de formation : détermination d'apprendre garantie Lire la suite</p> <p> emma duluc il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ La formation de 3 jours en achats responsables et RSE avec Guillaume Lire la suite</p> <p> Eléna Pousse il y a 6 mois</p>
<p>★★★★★ Formation riche en informations et en méthodologies. Un Lire la suite</p> <p> Emma ROUX il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Ces trois jours de formation étaient vraiment très Lire la suite</p> <p> Inès Pauthier il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Très bonne formation ! Lire la suite</p> <p> Alizée Lourtet il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Formation extrêmement enrichissante et Lire la suite</p> <p> Teo Piron il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Formation très intéressante et facile de compréhension qui Lire la suite</p> <p> Astrid Eveillard il y a 6 mois</p>	<p>★★★★★ Une excellente formation, avec partages d'expérience Lire la suite</p> <p> Eva Sarthou il y a 6 mois</p>	<p>● ● ●</p>

Nous contacter.

formations@swott.fr

+33 5 82 88 03 05



La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION

