

Négociation Achat avec Analyse de la Valeur

Développez vos compétences en négociation d'achat grâce à l'analyse de la valeur. Maîtrisez les techniques pour optimiser vos achats et améliorer la performance de votre entreprise.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-achat-avec-analyse-de-la-valeur

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL40

CATÉGORIE
Négociation d'achat

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre la notion de valeur d'un produit ou d'un service
- Appréhender l'intérêt de l'analyse de la valeur dans la démarche achat
- Mettre en oeuvre l'analyse de la valeur dans la définition du besoin et la négociation

POUR QUI ?

- Acheteurs
- Responsables Achats



Programme détaillé

1 / Comprendre la démarche achat et création de valeur

- Les rôles et missions des achats : une fonction stratégique
- Le premier levier de compétitivité de l'entreprise
- La démarche et le processus achat
- La notion de valeur : pour le client, pour l'entreprise
- Les différentes stratégies achat pour créer de la valeur

2 / Mettre en oeuvre l'analyse de la valeur

- Définir les objectifs de l'analyse de la valeur
- Comprendre les sept étapes-clés
- Cerner les différents acteurs de l'analyse de la valeur
- Connaître les outils méthodologiques : le besoin, les fonctions, les coûts, le diagnostic

3 / Mieux négocier le besoin avec l'analyse de la valeur

- Comprendre le besoin de façon exhaustive avec le cahier des charges fonctionnel
- Rechercher les fonctions et identifier les contraintes
- Ordonner les fonctions afin de structurer le besoin
- Caractériser les fonctions
- Hiérarchiser les fonctions

4 / Mieux négocier les coûts avec l'analyse de la valeur

- Etablir le coût total d'acquisition

Maroc Performance

- Identifier les leviers d'amélioration avec l'analyse de la valeur
- Développer la conception à coût objectif
- Négociation de produits ou services en utilisant le coût total d'acquisition

5 / Améliorer ses performances de négociation

- Choisir le bon sourcing
- Maîtriser les flux
- Développer les relations avec le fournisseur

6 / Améliorer son efficacité avec les techniques créatives

- Briser les freins à l'imagination
- Le principe d'association
- Le principe d'éloignement
- Construire des cartes mentales

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

10 au 11 Déc. 2026	Distanciel
25 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance