

Négociation Achats et Techniques Approvisionnement

Maîtrisez les techniques de négociation d'achats et d'approvisionnement pour optimiser vos coûts et sécuriser vos relations fournisseurs.

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/negociation-achats-et-techniques-approvisionnement

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL42**	**Négociation d'achat**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Mettre en pratique les concepts clés de la négociation
- Préparer sa stratégie de négociation
- Connaitre les techniques d'approvisionnement

POUR QUI ?

- Responsables des Achats
- Acheteurs
- Toute personnes en relation avec les fournisseurs



Programme détaillé

1 / Les missions de l'acheteur par rapport à la stratégie de l'entreprise

- Enjeux et rôle de la fonction achats
- Stratégie achats
- Le métier de l'acheteur opérationnel
- Repérer les rôles, missions et tâches de l'acheteur
- La valeur ajoutée des achats et les interlocuteurs de l'acheteur

2 / Les fournisseurs achats : de la prospection à l'évaluation

- Connaître le marché fournisseurs
- Consulter les fournisseurs
- Structure et évolution des rémunérations
- Analyser les offres fournisseurs

3 / La négociation achats : de la préparation à l'analyse des résultats

- Préparer sa négociation achats
- Conduire ou assister une négociation achats
- Mesurer les résultats de sa négociation achats

4 / Les bases de la Négociation d'Achat

- Les trois temps de la négociation
- Les différents acteurs et leurs relations
- Les besoins et les objectifs

Maroc Performance

- Les trois familles de stratégies

5 / Conduire et maîtriser les Négociations d'Achats

- Les étapes d'une préparation efficace
- Analyser les enjeux
- Définir et hiérarchiser ses objectifs
- Préparer ses arguments
- Mobiliser ses connaissances et comprendre la façon de penser de vos interlocuteurs
- Conduire et maîtriser l'entretien de négociation
- Vendre ses objectifs à votre interlocuteur
- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions
- Développer l'écoute active et l'empathie
- Décrypter les techniques de négociation de vos interlocuteurs

6 / Les méthodes d'Approvisionnement

- Le cadencement, le point de commande
- L'exploitation du calcul des besoins nets
- Le recomplètement du stock et la planification MRP
- Le calcul de la quantité économique de commandes

7 / Le Tableau de bord de l'Approvisionneur

- Les indicateurs pertinents à suivre

Maroc Performance

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

Prochaines dates programmées

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés