FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les outils de maîtrise des achats (non-acheteur)

Le 14/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Etablir une stratégie de négociation d'achat
- Faire valoir ses conditions d'achat auprès du fournisseur
- Maîtriser la phase de négociation pour assurer l'efficacité commerciale

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin

Les caractéristiques d'un bon acheteur

- Le service achat : Rôle et mission
- Être acheteur : entre savoir-faire et savoir-être
- Réaliser son auto-diagnostic
- Les codes de la communication et de l'assertivité

Après-midi

Le processus de sélection des fournisseurs

- La phase de recherche
- La phase de consultation et d'appel d'offre (AO)
- Maîtriser les clauses à négocier en amont pour obtenir les meilleurs conditions d'achat
- La négociation par ses leviers
- La préparation d'un éventuel 2ème tour en cas de short-list

Jour 2

Matin

Etablir la stratégie de négociation d'achat (1)

- Constituer une matrice forces/faiblesses des fournisseurs potentiels
- Constituer une matrice de ses propres forces/faibles dans le cadre de la négociation
- Identifier l'échelle de rapport de force et les éventuelles solutions de repli
- Les éléments constitutifs de la valeur d'achat
- Les moyens de paiement et leurs conditions

Après-midi

Etablir la stratégie de négociation d'achat (2)

- Le rapports quantité/prix et les services associés

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Maîtriser les techniques de négociation
- Les stratégies Win-Win et les potentiels leurres
- La phase de prise de décision

Jour 3

Matin

Négocier pour pousser le fournisseur à la signature

- Comprendre les résist anices à la signature et les anticiper
- Retourner les tactiques des vendeurs
- Diriger l'entretien grâce à une communication maîtrisée
- Savoir faire des concessions en échange de contreparties

Après-midi

Négocier pour pousser le fournisseur à la signature

- Repérer les langages verbaux et non-verbaux signes d'acceptation
- Conclure l'achat
- Entretenir et fidéliser la relation avec le fournisseur

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

21 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.