UIMM
PÔLE FORMATION
Bretagne
LA FABRIQUE DE L'AVENIR

BUREAUTIQUE

Achats relations des fournisseurs / stratégies de négociation

Date de dernière mise à jour 01 juillet 2024

Durée et organisation

Durée 2 jours

Lieu | Date

VITRÉ

10/06/2025 - 13/06/2025

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- Appréhender l'environnement juridique et contractuel de l'acte d'achat et des contrats fournisseurs s'y rapportant
- Maîtriser les étapes clés de la négociation en situation professionnelle
- Comprendre les enjeux
- Construire une négociation bi et multiparties

Programme

MODULE 1 : RELATIONS DES FOURNISSEURS ET DES DROITS DES CONTRATS

Programme

- Connaître l'environnement juridique

Admission

Public

- Tous publics : salariés, demandeurs d'emploi, ...

Pré-requis d'entrée en formation

- Pratiquer les achats

Profil type : *responsables achats, acheteurs, chefs de produit, négociateurs achats, assistants achats expérimentés...*

Modalités et délais d'accès

Modalités

Inscription et signature de la convention de formation

Délais d'accès

Formation proposée pour minimum 1 session par an. Les inscriptions sont acceptées jusqu'à la semaine précédent le démarrage de la formation.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon profil du stagiaire

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

Coût

- Comprendre la technique contractuelle
- Analyser les obligations du contrat d'achat
- Traiter et solutionner les litiges relatifs aux données des contrats
- Différencier les différents contrats que l'acheteur peut être amené à négocier

Thèmes abordés

- Le contrat d'achat
- Le règlement des litiges
- La sous-traitance industrielle vs la sous-traitance juridique
- Les problèmes liés à la propriété industrielle et à la protection des données

MODULE 2 : TECHNIQUES ET STRATÉGIES DE NÉGOCIATION

- Les principes des techniques et d'application de la négociation
- Les styles de négociations et application à des situations spécifiques
- Méthode et check-list préparation et construction de stratégie de négociation

Données non significatives pour cette formation.

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre serviceQualité.

660 € HT

Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

Modalités d'évaluation et d'examen

- QCM
- Exercices pratiques

Validation

Remise d'une attestation de compétences

Contacts

Contactez votre conseiller▪ère inter :

- DPT 22-29 |Nadia LE CHANU| 02 96 58 69 86
- DPT 35-56 |Corinne PRIGENT| 02 96 58 07 27
- Vitré | Katia CANTIN | 02 99 74 11 89