



# Mieux acheter !

Vous Former  
avec AMIFOR

Votre rentabilité passe aussi par la gestion de votre poste « achat » !  
Vous voulez optimiser davantage la gestion de vos achats.  
Vous souhaitez mieux négocier et savoir évaluer vos fournisseurs.

MARKETING

## Objectifs pédagogiques

- Professionnaliser sa démarche d'achat pour mieux acheter
- Définir clairement ses critères d'achat
- Savoir bien négocier

## Méthodes pédagogiques

- Retours d'expériences
- Jeux cadres
- Jeux de rôles

## Contenu

### Avant l'acte d'achat

- Comprendre les besoins de son entreprise
- Trouver sur le marché des solutions optimales
- Définir les critères de choix

### Maîtriser l'entretien de négociation

- Créer un climat favorable.
- Conduire un entretien (introduction, questionnement, reformulation...)
- Développer un argumentaire adapté
- Quelles concessions pour quels gains ?
- Gérer les difficultés pendant la négociation (impasses, blocages...).
- Conclure l'entretien de négociation.

### Après l'acte d'achat

- Contrôler la bonne réalisation des contrats/commandes et des paiements
- Mesurer la performance des fournisseurs



Photo : 33id

Durée : 2 jours

### Par qui ?

**Pilote : Christèle BARAL**

Formatrice des forces de ventes en entreprise.

**Co-pilote :** En fonction des caractéristiques et besoins de l'entreprise

### Pour qui ?

Nouveaux acheteurs ou acheteurs désireux d'optimiser leurs pratiques

## Résultats

- Définition claire des objectifs d'achat
- Maîtrise de la négociation des achats
- Mesure de la performance des fournisseurs

Les + d'AMIFOR

- Exercices pratiques et mises en situation par des jeux de rôle.

