

NÉGOCIEZ L'ACHAT

La position d'acheteur est complexe, à l'externe à négocier avec des fournisseurs aguerris, en interne à assurer la meilleure performance du service Achat. Maîtriser les pièges classiques d'une négociation difficile et mettre en place une stratégie d'achat à long terme, vous serez armé pour relever ces défis !

BÉNÉFICES POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE

Pour moi

- ▶ Piloter une négociation en respectant les étapes obligées de l'entretien.
- ▶ Gérer les conflits.
- ▶ Utiliser certains outils propres à l'analyse comportementale (PNL, analyse transactionnelle).
- ▶ Prendre en considération les tâches à réaliser en aval de la négociation : évaluation des résultats, formalisation des accords, suivi de contrats.

Pour mon entreprise

- ▶ Favoriser la prise de conscience des enjeux stratégiques liés aux achats en entreprise.
- ▶ Assurer une meilleure performance du service Achat de l'entreprise.
- ▶ Assurer une meilleure compétitivité face à la concurrence.
- ▶ Développer des stratégies fournisseurs adaptées à l'environnement.

RESPONSABLE PROGRAMME



Frédéric Anspach est Senior Partner de HEC Executive Education. Après 15 ans d'expérience professionnelle en milieu industriel dont 5 ans dans les activités d'achat (Directeur Achat chez AGC Europe), il s'est consacré à la formation et aux conseils Achat. Il a formé depuis lors des milliers de cadres et chefs d'équipe. Son approche : éclairer de façon pragmatique les enjeux et opportunités qu'offre la fonction Achat, maximiser la motivation de tous les acheteurs.

S'INSCRIRE 



21/11/19
14 heures



HEC Liège Executive Education
Liège Science Park
Rue des Chasseurs Ardennais, 3
4031 ANGLEUR



820€*
(Possibilité d'utiliser 14 chèques -formation).



Tout responsable achat désirant mettre en œuvre les outils actuels de négociation commerciale les plus performants.



Français



Expert



Présentiel



Sylvia Trotta
T. +32(0)4 232 72 28
sylvia.trotta@uliege.be

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

PRÉ-REQUIS

Acheteur ou responsable des Achats ayant au moins 1an d'expérience.

TITRE DÉLIVRÉ

Attestation de présence.

CECI POURRAIT ÉGALEMENT VOUS CONVENIR

Négociier & Défendre ses marges, Closing.



CONTACTEZ-NOUS

HEC Liège Executive Education
Sylvia Trotta
T. +32(0)4 232 72 28
sylvia.trotta@uliege.be

CE PROGRAMME
EST-IL FAIT POUR MOI ?

CALENDRIER* > 2019 | 2020

NÉGOCIEZ L'ACHAT

DATE	HORAIRE		PROGRAMME
21/11/19	08:50	09:00	Accueil, café.
	09:00	12:00	<ul style="list-style-type: none">▶ Rôle des achats en entreprise.▶ Les différents objectifs de l'acheteur.▶ Quelques éléments de marketing Achat. Exercice pratique.
	Repas offert		
	13:00	17:00	<ul style="list-style-type: none">▶ La préparation de la négociation.▶ L'entretien de la négociation. Exercice pratique.
28/11/19	08:50	09:00	Accueil, café.
	09:00	12:00	<ul style="list-style-type: none">▶ Quelques techniques de négociation.▶ Le processus de sélection des fournisseurs.▶ L'aval de la négociation. Exercice pratique.
	Repas offert		
	13:00	17:00	<ul style="list-style-type: none">▶ Introduction à l'analyse transactionnelle.▶ Introduction à la PNL. Exercice pratique.

*Agenda à titre indicatif