





## Programme de la formation

### Négociation des contrats et suivi des actions achats

-  En groupe sur site
-  54 heures sur 9 jour(s)
-  Salarié en poste
-  À partir de 360 € Net de taxe par participant

### Description courte

Cout de prestation: cout à partir de 360€ / jour et par participant.

### Profil des participants

Acheteur ou commercial

### Prérequis

Aucun

### Objectifs

Développer les capacités de négociation des acheteurs

Développer les compétences d'un acheteur professionnel

### Aptitudes et compétences visées / attestées

Identifier et expliquer la structure d'un contrat

Etre capable d'utiliser et personnaliser les modèles de contrat

Utiliser et personnaliser un accord de confidentialité

Préparer une négociation contractuelle BtB étape par étape en suivant une méthodologie établie pour être capable d'atteindre ses objectifs

Etre capable de mener une négociation contractuelle

### Contenu

Le contenu proposé correspond au catalogue de formation de 05/2022 à l'exception des modules "L'analyse financière", "Construire et piloter un panel", " Fournisseurs, le suivi des actions achats", " les indicateurs Achats"

#### I. Les Bases Juridiques

---

Présentation des principaux documents qui contractualisent une relation commerciale entre acheteur et vendeur (CGA, contrats commande, Spécifications) Etude de leur utilisation et étude des principales clauses composant un contrat ou des conditions générales.

Approche de quelques bases du droit comparé anglo saxon vs Latin

Adaptation et rédaction de clauses contractuelles pour répondre à un besoin

## II. Négociation Contractuelle

Présentation des documents utiles dans la négociation (Request For Information , Request For Quotation) et savoir les rédiger.

Préparation d'une négociation avec la méthode des objets d'achats en définissant les points de rupture, les zones d'accord possible, les échanges d'objet

Se préparer avec un arbre des possibilités, définir son argumentaire et savoir garder des portes de sorties dans la négociation

Présentation des Incoterms et de leurs avantages et inconvénients

## Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques:

- Méthode de la découverte (outil Mind Mapping pour amener les apprenants à découvrir les thèmes abordés)
- Méthode interrogative
- Méthode magistrale pour former sur les notions de droit contractuel
- Méthode démonstrative en repartant d'expériences vécues des apprenants ou du formateur

Matériel Pédagogique:

- Système informatique ( logiciel bureautique, logiciel Mind Mapping)

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont :

Exercice de présentation des apprenants en présentant des expériences dans lesquelles ils ont eu des problèmes qui auraient pu être évités ou réglés par les clauses contractuelles adaptées

Evaluation des acquis :

Questionnaire, jeu du choix des clauses, jeu de rôle, QCM, exercice de classification des actions et de mesure des gains

Fiche d'évaluation qualitative de la formation

## Mode de validation

Attestation de fin de formation

## Modalités et délai d'accès

Lieu de formation et accès : sur site client

Conditions d'accueil : organisées par le client (A recontacter 3 semaines avant la date de démarrage de la formation)

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Intervenant

BLAZIK Alexandre

Ingénieur expert en achats

## Évaluations

4 inscriptions depuis le 24/10/2022

Taux d'acquisition des compétences :  **80 %** (3 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.7/5** (4 évaluations)