





Programme de la formation

Achats & Négociation initiation 2 jours

-  Mixte sur site et à distance
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 2 à 9 participants
-  Sur devis

Description courte

Profil des participants

Négociateur & Acheteur en poste ou amené à le devenir.

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

Cette formation vous donnera les clefs pour :

- **Diminuer les coûts** de votre portefeuille achats
- **Négocier des contrats** équitables et performants
- **Organiser des entretiens** dans la bienveillance avec les fournisseurs.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Être un négociateur responsable

Être rigoureux et analytique dans ces préparations

Contenu

Contenu adapté en fonction du contexte de l'entreprise

Pédagogie et organisation

Méthode interrogative pour rendre l'apprenant co-constructeur de son parcours.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire Kahoot et mise en pratique sur situation professionnelle reconstituée

Mode de validation



Attestation en fin de formation JJ Ruste

Financements possibles

oui

Modalités et délai d'accès

Inscription 15 jours avant 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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Selon les règles de l'entreprise

Intervenant

JJ Ruste : expérience de 30 ans dans les achats et manager international pour 15 pays.