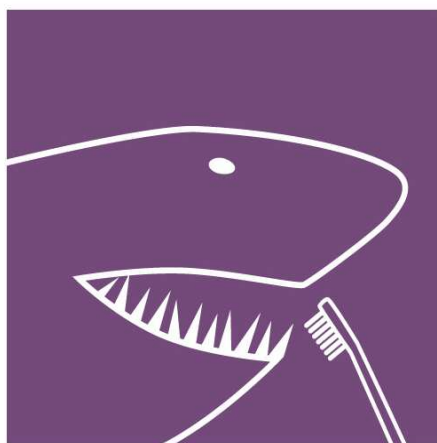




Les RELATIONS Fournisseurs peuvent se soigner avec plus d'ETHIQUE...



Redéfinir les besoins Renégocier...

Les leviers prioritaires à actionner :

- Renforcer la collaboration avec les fournisseurs
- Retravailler les spécifications avec les prescripteurs pour être au juste besoin
- Accroître le niveau d'économies en négociant tout ou partie des contrats
- Étendre le périmètre des achats en termes de catégories traitées
- Renforcer les politiques de consommation

➤ LE FORUM DES ACHATS

Mettre l'accent sur la négociation :

Bienvenue dans l'ère du gagnant-gagnant!

Travail, société, famille : nous sommes entrés dans l'âge de la négociation, selon le politologue américain William Zartman.

Les compétences nécessaires pour exceller dans ce domaine peuvent parfaitement s'acquérir.

➤ L'art de négocier :

- Se renseigner sur la partie adverse.
- Délimiter les zones de compromis.
- Insister pour les points sensibles pour les clients.
- Savoir écouter pour reformuler les idées d'autrui.
- Souligner les points d'accord.

➤ Calendrier prévisionnel:

Modules adaptés aux commerciaux et/ou Acheteurs.

Formation : « Analyser et adapter son attitude en négociation »

Formation : « Appréhender la fonction achats et son importance au sein de la société ».

Calendrier interentreprises à Compiègne:

- Le 20 et 21 mai 2010
- Le 28 et 29 juin 2010_

Calendrier interentreprises à Compiègne:

- Le 7 et 8 juin 2010
- Le 8 et 9 juillet 2010

Formation : « Commerciaux, sachez comment raisonnent les acheteurs ».

Formation : « Négociation » Tout ne tient qu'à un fil.

Calendrier interentreprises à Compiègne:

- Le 3 et 4 juin 2010
- Le 5 et 6 juillet 2010

Calendrier interentreprises à Compiègne:

- Le 27 et 28 mai 2010
- Le 26 et 27 août 2010

▪ Possibilité de prise en charge de ces formations dans le cadre d'un DIF.

▪ Organisation de formation en Intra sur demande.

▪ Renseignements:

Catherine LEVEAU au 06.82.39.46.25

