



CAHIER DES CHARGES

Réalisé par :

Nezha BENMOUSSA

Ms ISIF

Professeur :

M. BERRADA

CAHIER DES CHARGES DE FORMATION

Objet : FORMATION en «Négociations»

Identification de l'entreprise : Distribution de produits bio (90 personnes)

Public concerné : la direction achats comprenant :

- 1 service achats composé de trois personnes : un directeur achats et deux acheteurs
- 1 service chefs de produits composé d'un responsable et de trois chefs de produits

1. Problème posé

Nécessité d'obtenir une homogénéité dans les techniques d'entretien et d'acquérir un niveau de maturité dans la négociation achats pour notre équipe d'acheteurs et de chefs de produits.

2. Contexte

L'entreprise est spécialisée dans la vente aux professionnels et aux particuliers, dans un univers B to B. Les relations entretenues avec les fournisseurs sont des relations "gagnant/gagnant" et toujours dans un esprit de collaboration durable.

Le service achats achète des produits finis destinés à la revente. Il cherche bien entendu à avoir le meilleur rapport qualité/prix/service.

Les personnes qui effectuent sont pour la plupart de jeunes chefs de produits ou négociateurs autodidactes qui n'ont pas de véritables formations achats et négociations. Toutefois, ils ont acquis une bonne expérience terrain.

3. Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :



- Maîtriser les techniques de négociation, (SONCAS, CAP et objections)
- Préparer un entretien de négociation,
- En maîtriser la durée,
- Faire dérouler cet entretien dans de bonnes conditions,
- En assurer le suivi.

4. Modalités d'organisation

Intra-entreprise

2 jours de formation pour 10 personnes

Cette formation peut se dérouler soit le samedi toute la journée (2 fois) ou 2 samedi après-midi.