

[CONTRACTUALISATION, NEGOCIATION & SUIVI FOURNISSEURS]

Disponible en classe virtuelle et en présentiel

Prérequis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :

- Connaitre les clauses essentielles et spécifiques ainsi que le niveau d'engagement
- Suivre la productivité du fournisseur et rechercher l'optimisation
- Négocier en préservant la relation contractuelle

Dates de session et devis :
 nous consulter
goacademy@goacademy.fr

Programme de formation :

Le contrat sécurise les parties – 3H00	Négocier sur le long terme – 3H00	Application avec un cas d'étude et validation des acquis – 1H30
<p>Module en classe virtuelle (3H00) Connaitre les clauses essentielles et spécifiques ainsi que le niveau d'engagement Assurer la continuité et l'avancement du projet avec le suivi de ses fournisseurs</p>	<p>Module en classe virtuelle (2H00) Identifier et utiliser ses leviers de négociation par la préparation Connaitre le déroulement et mener une région de négo Conclure : call to action.</p> <p>En autonomie (1H30) Préparer sa négociation de tous les éléments contractuels, y compris leur coût.</p>	<p>Module en classe virtuelle (1H30) Restituer les cas d'études en séance, avoir un retour des autres participants et être évalué par le formateur sur la compréhension des acquis de formation</p>