

## GESTION DES ACHATS EN ANGLAIS: SAVOIR NÉGOCIER DES TRANSACTIONS PLUS RENTABLES

*Un atelier sur mesure pour les acheteurs professionnels et leurs équipes*

### Les avantages de cet atelier

Les participants pourront développer leur capacité à négocier en anglais en utilisant des outils linguistiques, des stratégies et des techniques qui ont fait leurs preuves et qui permettent d'obtenir les résultats nécessaires que ce soit dans une négociation de prix, de quantités, de conditions de livraison ou en cas de manquements aux obligations contractuelles. L'atelier vise à faire acquérir aux participants l'efficacité nécessaire à l'amélioration des résultats de votre société.

### Le profil des participants

Acheteurs et autres membres des équipes de la direction des achats (logistique, juridique etc.). Le niveau d'anglais requis est pré-intermédiaire ou B1 sur l'échelle CECR.

### La structure et le programme

Cet atelier est proposé soit sous forme de parcours "en intra" permettant de former une équipe complète et de développer du contenu sur mesure spécifique à l'environnement commercial et opérationnel de votre entreprise, soit "en inter" ce qui offre la possibilité pour vos collaborateurs de bénéficier d'échanges avec d'autres professionnels. Le programme a été développé dans le but de familiariser les participants avec les éléments clés que les acheteurs professionnels doivent pouvoir maîtriser en anglais afin de fonctionner efficacement dans un environnement international, à savoir:

- Maîtriser tous les outils linguistiques nécessaires pour négocier efficacement
- Comprendre les quatre piliers de la négociation
- Identifier les cinq phases du processus de négociation
- Connaître les différences culturelles et leur impact sur une négociation
- Établir les points forts et les faiblesses des parties prenantes dans une négociation
- Préparer la négociation
- Interpréter le comportement des parties prenantes
- Négocier au téléphone

### La méthodologie

L'atelier se base sur un processus en trois étapes afin de créer un cycle d'apprentissage efficace

- Explication claire et concise du langage, des principes et des théories à maîtriser
- Mise en pratique des connaissances acquises par le biais de jeux de rôle et simulations de situations réelles
- Maîtriser tous les outils linguistiques nécessaires pour négocier efficacement
- Retour d'expérience constructif sur la performance des participants, identifiant les points forts et les points à améliorer



Le nombre maximum de participants sera de huit personnes afin de faciliter la participation et l'implication active de tous les apprenants.

### La formatrice

Mandy Le Bouffos est de nationalité britannique et a fait ses études en Angleterre et en France (Master en Business Administration and International Technical Purchasing). Durant plus de 20 ans, elle a occupé des postes de responsabilité dans des directions achats et logistique de grandes sociétés internationales avant de devenir consultante indépendante et formatrice en achats et logistique. Au sein d'entreprises diversifiées telles que Dow Corning Construction, Ethypharm, FCI Connectors, Sopartex, elle a géré des budgets achats importants depuis l'identification du besoin jusqu'à la négociation des contrats d'achat portant sur des familles d'achats très diversifiées telles que : les travaux neufs, les équipements de production, la maintenance, les pièces de rechange, les composants électroniques, les services généraux et ce dans un contexte international. En tant que Chef de projets Achats au sein de la CCI Paris et selon le code des marchés publics, Mandy a assuré la gestion et le suivi de marchés multi-sites de maintenance technique et d'achats d'équipements : portes et portails, ascenseurs, activités multi techniques, l'achat d'engins de travaux publics et de matériel électrique.

### La prochaine étape

Afin de réserver une place dans l'un de ces ateliers ou d'obtenir plus de renseignements et discuter des besoins spécifiques de votre entreprise, veuillez contacter **Mme Aurélie Mendez**

Tel: 01 39 12 47 84 Portable: 06 17 67 55 07

Email: [amendez@cambridge-training.com](mailto:amendez@cambridge-training.com)

Si vous souhaitez mieux connaître Cambridge Training Institute, rendez-vous sur notre site internet [www.cambridge-training.com](http://www.cambridge-training.com)



**Cambridge Training Institute**  
Effective International Communications