

Négociation fournisseurs en restauration



Apprendre à définir des critères de sélection de ses fournisseurs et à négocier avec ceux-ci

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Savoir négocier les prix, les délais de paiements et les livraisons**
- **Etre en capacité de réaliser une étude comparative des fournisseurs**
- **Etre capable de manager un restaurant de façon opérationnelle et performante**

PROGRAMME

1. La définition des critères de choix

- Déterminer les besoins nécessaires.
- Construire des critères de choix pour mieux négocier (menu, carte, positionnement de l'établissement, environnement, personnalité du chef et son statut).
- Se renseigner sur les fournisseurs.

2. Établir une grille d'évaluation de ses fournisseurs

- A partir de différents critères tels que : la qualité du produit et la quantité, le prix, les délais de livraison, le respect des procédures et des normes en vigueur (frais, surgelés), l'état du colis, la qualité des rapports commerciaux (livreur et commercial)
- L'application du R.E.S.P.

3. Négociation

- Etablir un rapport de confiance avec les fournisseurs.
- Définir les différents arguments de la négociation.
- Conduire et conclure la négociation dans une relation gagnant /gagnant.
- Échanges de pratiques.

Durée

10 HEURES

Tarif

500 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Chef, gérant, chef d'exploitation, responsable des achats, repreneurs en restauration

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques

-Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation.

-Certificat de réalisation de l'action de formation.



Mise à jour

novembre 2023



Taux de satisfaction de nos stagiaires (mai 2023 - novembre 2023)

Données insuffisantes

PROGRAMME

