

NEGOCIATIONS FOURNISSEURS ET FORMALISATIONS

PROGRAMME

A- LA NEGOCIATION :

- Les scénarios possibles
- Le déroulé de la négociation (ouverture – échanges – conclusion)
- Le retour d'expérience

B- CONTRACTUALISER AVEC LE FOURNISSEUR RETENU

- Démarrage de la relation avec le fournisseur retenu : le contrat
- Identification des éléments essentiels d'un contrat
- Les différents types de contrat et les clauses principales
- Communication auprès des acteurs concernés
- La commande

C- LE SUIVI DE LA PRESTATION ET SON EVALUATION

- Mise en place du suivi avec le fournisseur
- Vérification de la livraison de la prestation/produit
- La procédure de gestion des stocks
- Relance d'un fournisseur
- Mesure des résultats et des écarts
- Communication auprès des fournisseurs et utilisateurs

Réf. EVT037

Public

Service Achats
Acheteurs
Responsables Achats
Chef d'entreprise

Pré-requis

Personne menant des actes d'achats

Résultats attendus

Se professionnaliser dans sa démarche d'achat.
Comprendre le fonctionnement de la fonction achats.

Objectifs pédagogiques

Identifier les gisements d'économie.
Découvrir les outils fondamentaux de l'acheteur afin de :

- Réaliser ses négociations avec succès
- Définir les termes de la relation client fournisseur
- Respecter les engagements des parties et son suivi

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et techniques avec cas pratiques.
Analyse de situations vécues et apportées par les auditeurs.
Adaptation des contenus et de la pédagogie.
Remise support de cours – conseils personnalisés.

Durée

2 jours soit 14 heures

Nature de la sanction

Attestation de fin de formation

Calendrier 2019

AGEN :

- 21-22 novembre

Tarif

650 € HT

Intervenant

Éric LEPINE

Contacts

AGEN – 05.53.48.48.50
MARMANDE – 05.53.84.82.82