

PREPARER SES ENTRETIENS D'ACHAT sélection et négociation

PROGRAMME

A- IDENTIFICATION DES FOURNISSEURS :

- Définition de son besoin de manière explicite et objective
- Description du produit ou de la prestation
- Identification des risques potentiels et anticipation
- Constitution du cahier des charges
- Définition des critères adaptés pour sélection des fournisseurs
- Les outils de recherche de fournisseurs

B- OUTILS ET TECHNIQUES DE SELECTION DES FOURNISSEURS

- Diffusion de l'offre, de l'appel à projet, appel d'offre, du cahier des charge..
- Analyse des offres reçues
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
- Identification des meilleures offres

C- LA PHASE DE PREPARATION A LA NEGOCIATION

- Préparation de la négociation
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation
- Compréhension de la relation client-fournisseur

Réf. EVT033

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 :

- Collaborer à la définition des besoins,
- Mettre en place les consultations et appels d'offres,
- Préparer ses négociations et ses stratégies

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 :

- 20-21 mai
- 17-18 octobre

Tarif

650 € HT

Intervenant

Éric LEPINE

Contacts

AGEN – 05.53.48.48.50
MARMANDE – 05.53.84.82.82