

NEGOCIATIONS FOURNISSEURS ET FORMALISATIONS

EVT037

Public

Services achats, acheteurs,
responsables achats, chef
d'entreprise

Pré-requis

Aucun

Durée

2 jours – 14 heures

Modalités

Présentiel



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

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 relations 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

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et Lieux

Agen :
16-17/11

Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines
Eric LEPINE

Tarifs

680 € HT – 816 € TTC

NEGOCIATIONS FOURNISSEURS ET FORMALISATIONS

EVT037

Programme

§ LA NEGOCIATION

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

§ LA PHASE DE NEGOCIATIONS DES FOURNISSEURS

- Préparation de la négociation
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation

§ LE SUIVI DE LA PRESTATION ET SON EVALUATION

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