



PUBLIC

Service Achats,
acheteurs,
responsables achats,
chef d'entreprise



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours - 14 heures



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

» 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



DATES ET LIEUX

- Agen
06-07 novembre



TARIFS

- Tarif : 650 € HT - 780 € TTC



INTERVENANT

Eric Lépine



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

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