

PREPARER SES ENTRETIENS D'ACHATS : SELECTION ET NEGOCIATION

EVT033

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 :
 - 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

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et lieux

Agen => 09-10/10

Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

Tarifs

650 € HT - 780 € TTC

PREPARER SES ENTRETIENS D'ACHATS : SELECTION ET NEGOCIATION

EVT033

Programme

§ IDENTIFICATION DES FOURNISSEURS

- Définition de son besoin de manière explicite et objective
- Description du produit ou 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

§ OUTILS ET TECHNIQUES DE SELECTION DES FOURNISSEURS

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

§ LA PHASE DE NEGOCIATION DES FOURNISSEURS

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