

CONCERNE

Nouveaux acheteurs, aides acheteurs.

Responsables techniques, agents de maîtrise, collaborateurs en relation avec des fournisseurs et des sous-traitants.

Approvisionneurs.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

Acquérir des outils immédiatement utilisables pour :

- Organiser la gestion quotidienne pour privilégier les achats stratégiques,
- Réduire les prix,
- Sélectionner les meilleurs fournisseurs,
- Maîtriser les délais et la qualité.

DURÉE

4 jours **SANCTION**

Attestation de compétences

PÉDAGOGIE

Des exercices et/ou études de cas seront travaillés à chaque thématique.

INTERVENANT :

Nos formateurs, spécialistes des thématiques abordées, sont sélectionnés et évalués au regard de leurs connaissances techniques et pédagogiques.

SUIVI EVALUATION DES ACQUIS :

En début de formation : recueil des attentes et des objectifs individuels des stagiaires.

En fin de formation : tour de table pour relever le niveau d'atteinte des objectifs et réponse aux attentes exprimées.

Evaluation de la satisfaction des stagiaires : fiche d'évaluation Qualité à chaud.

Evaluation des acquis de la formation : fiche de compétences.

Feuille de présence.

Attestation de formation et cas échéant certification de compétence.

ACCESSIBILITE :

Pour les formations se déroulant dans l'entreprise, cette dernière devra s'assurer des conditions d'accessibilité à la formation des personnes en situation d'handicap. Dans nos centres, pour tout handicap, le commanditaire devra informer GEDAF ELSETE pour prévoir les conditions d'accueil, ou contacter notre référent handicap par email info@gedaf.fr

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Cf proposition commerciale ou calendrier Inter Entreprises.

LIEU**EN ENTREPRISE**

Albertville - Annecy - Avignon - Bourg en Bresse - Chambéry - Grenoble - Lyon - Mâcon - Roanne - Saint Etienne - Valence ...

CONTENU DÉTAILLÉ

Les achats dans l'entreprise

Les achats : d'une fonction administrative à une fonction stratégique

Les nouveaux enjeux de la fonction achat

La notion de prix, de coût complet et de création de valeur

Le processus d'achat : les différentes étapes et leur valeur ajoutée

La stratégie achat

Une déclinaison de la politique de l'entreprise

Les achats durables

La segmentation du portefeuille achat

L'analyse enjeux-complexité

L'identification des plans de progrès à conduire sur chacune des familles

L'expression du besoin

Le cahier des charges de solutions

Le cahier des charges de besoins

L'analyse fonctionnelle

Le juste besoin

La consultation, l'analyse des offres, la négociation

La grille d'analyse des offres

La préparation de la négociation

Le rapport de force

Les stratégies et les objectifs de négociation

La conduite de la négociation

L'argumentation, l'objection

Les éléments de communication pour mieux négocier

La sélection, le suivi et la mesure de performance fournisseur

La présélection

La RFI (request for information)

Les critères de performance des fournisseurs

La note globale, le radar de performance

Les plans de progrès fournisseur

Les aspects juridiques des achats

Les conditions générales d'achat et les conditions générales de vente

Les obligations du vendeur et de l'acheteur

Le contrat d'achat vente et le contrat d'entreprise

Les principales clauses d'un contrat

Les risques juridiques

Nos centres de formation : Valence - Grenoble - Chambéry