

DURÉE ET DATES
5 JOURS - 35 HEURES
FORMATION SUR MESURE
> DATES A DÉTERMINER
...

ORGANISATION ET GESTION D'ENTREPRISE

///

OPTIMISER SES ACHATS

///

Contact Inscriptions

Catherine
Guyon
06.64.19.28.27
c.guyon@nievre.cci.fr

TARIFS

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@nievre.cci.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



OPTIMISER SES ACHATS

PUBLIC

Dirigeants, acheteurs, responsables achats, directeurs PME-PMI.

PRÉREQUIS

Cette formation nécessite d'avoir les notions de base de la comptabilité générale

OBJECTIFS

Réaliser des économies par une meilleure connaissance du marché des fournisseurs, une négociation appropriée et par une réduction des stocks et des tâches administratives.

Augmenter les performances de l'entreprise et optimiser les processus achats/approvisionnements.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Identifier les enjeux
- Connaître les processus et aspects juridiques
- Intégrer une négociation optimal pour des achats qualitatifs

PROGRAMME

La politique clients :

- Quels sont les besoins des clients ?
- Quels sont les produits achetés et leur classification ?
- Quels sont les comportements du demandeur et du consommateur et les tendances du marché ?
- Le processus d'achat
- Les différents intervenants dans la décision d'achat

Marketing et stratégie d'achat :

- La stratégie de l'entreprise et sa politique d'achat
- Le marché fournisseur
- L'environnement et son évolution
- Les types de produits sur le marché et leur distribution
- L'importance du marché fournisseurs

Sélection des fournisseurs :

- Les règles à observer, les critères
- L'organisation de l'entreprise et sa structure financière
- La capacité des fournisseurs (technique, de production et à fournir le client)

Les processus d'achats :

- Les différentes règles
- La mise en place d'un partenariat
- Les différents styles de vendeurs

Les aspects juridiques des achats :

- Le contrat (définition, clauses, formalisation, ...)
- La commande et l'accusé de réception
- Les conditions générales de vente et d'achats

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif avec les participants. La formation sera ponctuée d'exercices pratiques afin de permettre aux participants de mettre en application les apports théoriques. Simulation de négociation ponctuant la partie théorique.
Cas traités en fonction de la demande.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation
Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

La négociation achat

- Les qualités requises de bon négociateur
- Comment bien négocier
- Les phases de la négociation et les outils nécessaires
- Les conditions financières
- Simulations de négociation avec différents types de vendeurs

La qualité achat :

- Les spécifications achats
- La certification des fournisseurs
- Les contrôles d'entrée des produits et matières
- Les coûts de la qualité à l'achat

Le service achat Centre de profit :

- Les règles de fonctionnement d'un Centre de profit
- La coopération entre la production et les approvisionnements
- Les tableaux de bords et le choix des indicateurs