LE CAMPUS
By CCI Nièvre
FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

ORGANISATION ET GESTION D'ENTREPRISE

///

SÉLECTIONNER ET ÉVALUER SES FOURNISSEURS

///

DURÉE ET DATES

3 JOURS - 21 HEURES

FORMATION SUR MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

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

n° Déclaration d'Activité : 2658P000558 - SIRET 18580003400067

NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE - 01/2024

Gestion comptable et budgétaire

SÉLECTIONNER ET ÉVALUER SES FOURNISSEURS

PUBLIC

Responsable Achats, Acheteur, Négociateur, vous êtes en charge de négocier pour votre entreprise. Vous avez la volonté de mettre en concurrence vos fournisseurs majeurs et vous devez élargir le panel actuel pour réaliser des « cost reduction » significatifs.

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

Apprendre les différentes phases et les leviers disponibles pour sélectionner les fournisseurs
Apprendre à négocier les achats et fixer un objectif avant chaque négociation
Réduire les risques et mettre en évidence les opportunités pour la PME
Connaître les principaux éléments du contrat d'Achats

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :
- Adapter le panel fournisseurs à la stratégie d'entreprise
- Définir les indicateurs d'évaluation fournisseurs
- Maîtriser les processus d'achat
- Constituer et optimiser le panel fournisseur
- Veiller au respect des conformités juridiques

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif avec les participants.
Exercices pratiques.

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.

PROGRAMME

Identification des besoins de l'entreprise
- Analyse des besoins
- Méthode ABC
- Plan d'action

La recherche des fournisseurs
- Où et comment chercher
- L'appel d'offres et la mise en concurrence
- L'évaluation des fournisseurs

Le processus d'achat
- Le traitement des demandes d'achat
- La gestion des appels d'offres : consultation et dépouillement
- La comparaison des devis et des prix
- Le passage de la commande et le suivi

Les points clés de la négociation
- La préparation de la négociation
- Le déroulement
- La conclusion

L'aspect juridique des achats
- La notion de contrats
- Les principales clauses
- Les principaux types de commandes