



A noter :
Méthode participative composée d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situations suivies de discussions.

Objectifs

Comprendre la stratégie générale de l'entreprise et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique achat.
Identifier, sélectionner, évaluer les fournisseurs et justifier son choix.
Décomposer un prix d'achat.
Travailler plus efficacement avec ses clients internes.
Utiliser les outils d'aide à la décision et assurer la traçabilité de ses choix.
Négocier de façon efficace.

Public

Toute personne ayant la responsabilité des achats pour son service.
Personnel débutant d'un service achat, désireux d'améliorer rapidement son efficacité dans ce nouveau poste

Annecy-le-Vieux

- 10-22 mai + 6-7 juin 2012
- 13-14-27-28 septembre 2012

Horaires :

8h30-12h00 et 13h30-17h00

Contact

Sandra LATHUILLE

04 50 64 12 09

sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

Éléments du Programme

1-L'importance des achats dans l'entreprise

2-Les termes et le contrat « d'achat »

3-Audit des achats et des coûts

4-La technique de l'analyse d'un prix

5- Les outils de pilotage du service achat

6-L'analyse des risques et marketing achat

7-Choisir et évaluer ses fournisseurs

8-Initiation à la négociation

Programme détaillé en page 2

Modalités pédagogiques

Méthode participative composée d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situations suivies de discussions.

Validation : évaluation de fin de stage et attestation de présence

Éléments du Programme

A noter :

Méthode participative composée d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situations suivies de discussions.

Objectif

Comprendre la stratégie générale de l'entreprise et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique achat.

Identifier, sélectionner, évaluer les fournisseurs et justifier son choix. Décomposer un prix d'achat. Travailler plus efficacement avec ses clients internes.

Utiliser les outils d'aide à la décision et assurer la traçabilité de ses choix.

Négocier de façon efficace.

Public

Toute personne ayant la responsabilité des achats pour son service.

Personnel débutant d'un service achat, désireux d'améliorer rapidement son efficacité dans ce nouveau poste

Annecy-le-Vieux

- 10-22 mai + 6-7 juin 2012
- 13-14-27-28 septembre 2012

Horaires :

8h30-12h00 et 13h30-17h00

Contact

Sandra LATHUILLE

04 50 64 12 09

sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

1-L'importance des achats dans l'entreprise

Le rôle de l'acheteur
le classement ABC
le processus achat
les enjeux de l'achat

2-Les termes et le contrat « d'achat »

La demande d'achat
La spécification d'achat
Le cahier des charges
Les appels d'offre
La naissance de l'engagement
Les points clés d'un contrat
Comprendre Le processus achat

3-Audit des achats et des coûts

Rôle et responsabilité des achats
L'audit du personnel des achats
Audit de la présélection des fournisseurs
Audit de la procédure d'achats

4-La technique de l'analyse d'un prix

La structure d'un prix
Les différents types de prix
La conception à coût objectif
Amener un vendeur à décomposer son prix

5-Les outils de pilotage du service achat

Le principe du tableau de bord des achats
Le tableau de bord des achats industriels

6-L'analyse des risques et marketing achat

Les contraintes de l'achat.
Les risques liés à ces contraintes
Les opportunités
Les tactiques

7-Choisir et évaluer ses fournisseurs

Mettre en place une politique d'achats
La préparation
La méthode de consultation
Le tableau de recueil de données, les principes de l'évaluation
L'audit fournisseur
Les capacités du fournisseur
Les moyens du fournisseur
Les critères de sélection

8-Initiation à la négociation

Négocier c'est communiquer
Savoir être
Les techniques relationnelles
Les techniques et tactiques d'achat
La fixation des objectifs
La stratégie de négociation
L'argumentaire de l'acheteur
Savoir réfuter l'objection
Relancer et conduire un entretien efficace