Formation Capforma

CCI VAR

Les achats : techniques et outils

Marketing - Vente

DURÉE

21 heures soit 3 jours

TARIFS

Inter entreprises : 735€ net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires

Objectifs

Utiliser les techniques d'achat.
Organiser les achats.
Réaliser les achats.
Suivre et contrôler les achats.

Programme

- **L'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.
Outils de recherche de fournisseurs.
Pareto

Les outils et techniques de sélection des fournisseurs.

Diffusion de l'offre, de l'appel à projet, appel d'offre, du cahier des charges...
Make or Buy et SWOT
Analyse des offres reçues
Méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
Identification des meilleures offres

Préparation à la négociation.

La contractualisation avec le fournisseur retenu.

Démarrage de la relation avec le fournisseur retenu : le contrat.
Identification des éléments essentiels d'un contrat.
Les différents types de contrat et les clauses principales.
Communication auprès des acteurs concernés.
La commande

Le suivi de la prestation et son évaluation.
???????

Mise en place du suivi avec le fournisseur.
Vérification de la livraison de la prestation / produit.
Procédure de gestion des stocks.
Relance d'un fournisseur.
Mesure des résultats et des écarts.
KPI et veille technologique.
Communication auprès des fournisseurs et utilisateurs.

???????

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation