

Management des achats

OBJECTIFS	<p>À l'issue du séminaire de formation, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux de la relation client digitale • Adapter sa communication aux spécificités des canaux • Garantir la satisfaction du client connecté • Prévenir les litiges
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : Repérer les étapes clés en achat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les dépenses et établir un diagnostic • Organiser sa fonction d'acheteur en tenant compte du besoin au suivi • Identifier les interlocuteurs impliqués dans le processus d'achat <p>MODULE 2 : Cerner tous les besoins en achats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recenser les besoins des clients internes • Classifier et segmenter les besoins • Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et les sous-traitants • Analyser le descriptif du besoin auprès d'un client interne • Formaliser un cahier des charges <p>MODULE 3 : Organiser la consultation des fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cibler les fournisseurs et établir une présélection de fournisseurs potentiels • Préparer le dossier d'appel d'offres et la consultation • Déterminer les critères de sélection d'un fournisseur • Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs • Décomposer un prix en postes de coûts • Évaluer les réponses des fournisseurs <p>MODULE 4 : Se préparer à une négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les enjeux de la négociation • Connaître les composantes de la négociation : Enjeux, protagonistes, relations et jeux de pouvoir client/fournisseur • Communiquer efficacement tout au long de la négociation • Cerner les différents types de négociateurs • Répondre aux objections • Préparer le dossier sur le plan technique • Fixer les objectifs de l'entretien • Déterminer les clauses à négocier • Savoir argumenter
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Acheteur, Responsable achat, Gérant d'entreprise, assistant(e) achat