Négociation d'achats

https://estim-formation.com/formation-la-negociation-d-achats

Objectifs de la formation

- La réalisation d'objectifs communs et la création d'une relation avec le fournisseur dont les deux parties pourront profiter durablement, doivent focaliser l'attention.

Programme pédagogique

Définition de l'achat durable

Négociation d'achat

- Préparation de la négociation
  - Préparer les questions à poser aux fournisseurs
  - Définir un objectif à atteindre pour chaque clause à négocier
  - Réfléchir aux arguments qui pourront permettre d'atteindre ces objectifs
- Négociation
  - Etat d'esprit
  - Connaître
  - Convaincre
  - Conclure
- Suivi de la négociation
- Transmission de l'information
- Comment réagir en cas de litige ?

Appels d'offres, cahier de charges, emballages

- Appels d'offres
- Cahier de charges
- Emballage

Passation de commandes et suivi de livraisons

- Comment établir la commande ?
- Comment transmettre la commande du fournisseur ?
- Suivi de livraisons
- Réception
- Contrôle qualitatif
- Paiement de la facture et tableaux de bord

Conditions générales du contrat d'achat

- Contrat d'achat : définition
- Rédaction du contrat d'achat
- Conditions générales d'achat

Budget achat

- Pourquoi et comment établir un budget achat ?
- L'entreprise dispose d'un historique
- L'entreprise ne dispose pas d'un historique

Conclusion

Prérequis et public cible

Modalité d'évaluation pédagogique

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.