

> L'acheteur Performant



Objectifs :

- Améliorer vos performances d'acheteur
- Optimiser les processus achats / approvisionnements et améliorer les flux
- Réussir les négociations et réaliser des économies
- Réduire vos stocks et les tâches administratives
- Participer à l'amélioration des marges de votre entreprise



Public :

- Toutes personnes ayant une première expérience achat, technique ou commerciale et ayant la connaissance du fonctionnement d'une PME/PMI



Contenu :

- Diagnostic de fonction Achats
- Organiser les achats
- Construire un mini tableau de bord opérationnel
- L'approche du marché des fournisseurs
- Le marketing Achats et les sources d'approvisionnements
- Les relations avec les différentes fonctions de l'entreprise
- Les processus achats et approvisionnements
- La gestion des stocks
- Les achats de frais généraux
- Le E commerce et la réduction des tâches administratives
- La fixation des objectifs et les principes de la négociation
- Les principaux leviers de la négociation

Méthode pédagogique :

Exposé didactique et expérience de l'intervenant
Echanges avec l'expérience des participants
Etudes de cas et jeux de rôle

Durée :

5 jours :
soit 2 fois 2 jours
+ 1 jour espacé
de 3 semaines

Prix nets :

en intra-entreprises : 5 700 €