

PURCHASING FOR NON-PURCHASING PEOPLE

AA53

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Améliorer la pratique des achats de son service pour mieux maîtriser son budget • Connaître les principaux outils des achats • Savoir préparer l'acte d'achat et la négociation • Savoir suivre les prestations et mesurer les performances des fournisseurs

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux non-spécialistes des achats, responsables fonctionnels et techniciens amenés à procéder eux-mêmes à des achats de fournitures ou de prestations désireux de professionnaliser les pratiques dans leurs services

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation est assurée par un consultant en achats



PROGRAMME

Préparer l'acte d'achats

Identifier ses besoins et l'impact au niveau de l'entreprise : définir les spécifications
Identifier les marchés fournisseurs : rechercher et sélectionner les fournisseurs
Exercice : comprendre les différences d'expression du besoin selon le cahier des charges (technique et fonctionnel)

Consulter et choisir la meilleure offre

Susciter les offres des fournisseurs et mettre en concurrence :

- . constituer le dossier de consultation
- . comprendre la décomposition du prix du fournisseur
- . évaluer le vrai prix plancher
- . sélectionner la meilleure offre

Exercice 1 : élaborer un dossier de consultation

Exercice 2 : réaliser un dépouillement d'offres

Préparer la négociation

Identifier les intérêts respectifs et rechercher la zone de recouvrement :

- . définir les clauses à négocier
- . décliner les phases de la négociation
- . construire son plan de négociation

Exercice : préparer une négociation

S'entraîner à la négociation

Analyser la typologie des négociateurs et des négociations :

- . discerner les motivations du vendeur
- . anticiper les réactions et les pièges du vendeur, faire baisser un prix
- . finaliser un bon accord

Exercice : entraînement des participants à la conduite d'une négociation suivie d'un débriefing de l'animateur

Suivre les prestations et mesurer les performances des fournisseurs

Maîtriser l'état d'avancement et les jalonnements

Définir et appliquer le plan de progrès

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr

Nos sessions

4 - 5 avr. 2022 : Paris / A Distance

15 - 16 juin 2022 : Paris / A Distance

26 - 27 sept. 2022 : Paris / A Distance

30 nov. - 1 déc. 2022 : Paris / A Distance

PURCHASING FOR NON-PURCHASING PEOPLE

AA53

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Entraînement des participants à un choix de négociations simples par des jeux de rôle filmés
Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Piloter des Contrats de Prestations de Services
- Élaborer le Cahier des Charges Fonctionnel
- La négociation d'achat à Distance