

LES OUTILS LIÉS AUX ACHATS - DIGITAL ENCADRÉ

AAB027E

5h00 350,00 €^{HT}

Objectifs

E-procurement • E-auction • Calculer ses coûts pour mieux négocier • Rechercher de nouveaux fournisseurs : le sourcing • Piloter le processus d'appel d'offres • Mener une opération d'e-sourcing

Profil Stagiaire(s)

Collaborateur ou manager souhaitant se familiariser avec le sujet

Profil animateur(s)

Professionnel des sujets abordés dans le module

MODULES

e-procurement

Les achats génèrent des coûts liés au prix de la transaction et des coûts liés au processus achat. La rationalisation et l'automatisation du processus permettent de réduire le coût administratif du traitement de l'ordre d'achat. Lorsque cette opération s'effectue via Internet, on parle d'e-procurement.

- **Périmètre et définition du e-procurement**

Exploration de la notion d'e-procurement, sa place dans le processus achats, ses enjeux et ses composantes

- **Mise en place de la solution d'e-procurement**

Les principales phases d'implémentation d'une solution d'e-procurement dans l'entreprise : du choix du prestataire à la compatibilité technique, en passant par l'accompagnement au changement

e-auction

Une parfaite concurrence entre des fournisseurs nécessite l'unicité de la négociation, dans le temps et dans l'espace. Internet permet de mettre en place cette concurrence en temps réel, via l'organisation d'enchères électroniques.

- **Qu'est-ce que les enchères électroniques ?**

Les enchères électroniques : principe, variantes et comparaison avec d'autres procédures de négociation

- **Répondre aux objections émises contre la pratique des enchères électroniques**

Listing des principales objections émises contre la pratique des enchères électroniques et réponses possibles

Calculer ses coûts pour mieux négocier

Comment négocier avec vos fournisseurs sur la base d'éléments factuels ? Découvrez comment répondre à cette question en apprenant à décomposer le prix de vente ou à calculer le coût global d'un produit.

- **Les différentes notions de coût**

- le coût global, - le coût rendu, - le coût d'acquisition, - le coût de possession, - le coût d'utilisation en fin de vie, - le calcul du coût global.

- **L'utilisation du coût global dans les négociations**

- l'approche en coût global, - l'approche en coût de possession.

- **Négocier avec la décomposition du prix de vente**

- la décomposition du prix de vente, - trouver les arguments.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr



AAB027E

5h00 350,00 €^{HT}

Rechercher de nouveaux fournisseurs : le sourcing

Découvrez comment rechercher, sélectionner et évaluer de nouveaux fournisseurs, préalable indispensable à toute opération d'achat.

- **Identifier les besoins et rechercher des fournisseurs**
 - le sourcing : quelques définitions, - les étapes de la démarche, - le contexte de la démarche.
- **Évaluer les entreprises identifiées**
 - rassembler les informations nécessaires, - analyser, évaluer et noter une entreprise, - introduire une entreprise dans son panel.

Piloter le processus d'appel d'offres

Vous désirez lancer un appel d'offres ? Découvrez comment bien le piloter, comment le préparer puis traiter les réponses pour sélectionner celles qui répondront le mieux à vos besoins.

- **La préparation des appels d'offres**
 - traiter les demandes d'achat, - organiser et lancer l'appel d'offres.
- **Le traitement des réponses aux appels d'offres : étude et sélection**
 - comparer les offres, - constituer la liste restreinte.

Mener une opération d'e-sourcing

Avant d'acheter, identifier et sélectionner les fournisseurs est une étape primordiale. Dans cette mission, Internet permet de s'affranchir des frontières. Découvrez comment recueillir des informations disponibles en ligne, quels outils utiliser et comment les utiliser.

- **Périmètre et définition du e-sourcing**
 - intégrer le « e » dans le process achat, - bien comprendre les termes de sourcing et d'e-sourcing, - intégrer l'e-sourcing dans le process sourcing.
- **Les outils du e-sourcing**
 - la croissance et le potentiel d'Internet, - les moteurs de recherche, - les annuaires, sites fédérateurs et banques de données.
- **Exemple et mise en pratique**
 - définir les bons mots-clés, - combiner moteurs de recherche, sites fédérateurs et annuaires.

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).



LES OUTILS LIÉS AUX ACHATS - DIGITAL ENCADRÉ

AAB027E

5h00 350,00 €^{HT}

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

Ce module se compose de séquences courtes, structurées, à faire à son rythme. Elles peuvent alternativement concerner des apports de connaissance, des tests de positionnement, des exercices, des moments réflexifs et/ou des quizz de validation.