

**PFQU360**

Négocier ses achats

Objectifs

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Connaître les missions de l'acheteur
 - Optimiser la gestion des achats
 - Négocier de façon efficace

Programme

Différence achats/approvisionnements	Application du Pareto en achat
Classification des fournisseurs et des familles d'achats	Coût d'achats (initiation)
Différentes organisations achats	Différence négociation/marchandage
Interlocuteurs des achats	Conduite de l'entretien de négociation
Règles de l'éthique	Face à face acheteur/vendeur
Processus achats	Support RDV (fiches)
Organisation au quotidien	Tactiques et techniques
Calcul professionnel	Nouvelles techniques
Remise, escompte	
Différents types de commandes	
Contrats d'achats	

Public

Toute personne ayant à effectuer des achats au sein de l'entreprise.

Accessibilités personnes handicapées

Nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite, nos formations sont compatibles avec plusieurs handicaps selon études. Nous consulter.

Nombres de participants

2 mini – 8 maxi

Pré-Requis

Aucun.

Délai d'accès

Conformément aux dates de notre catalogue inter-entreprises. Pour d'autres formations nous consulter.

Méthodes et moyens pédagogiques

La pédagogie utilisée pour cette action sera de type Formation/action : les apports théoriques seront mis en application pratique

Modalités d'évaluations

Le formateur mettra en œuvre des outils d'évaluation (QCM – Exercices pratiques) pour valider les acquis de l'apprenant.

Validation et certification

Attestation de stage.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Durée : 3 jours (21 heures)

Date : à définir

Horaires : nous consulter

Lieu : nous contacter

Coût : nous consulter

