



DECOUVERTE DE LA FONCTION ACHATS

<p style="text-align: center;">niveau de difficulté</p> <p style="text-align: center;">facile moyen intermédiaire difficile expert</p>	<p style="text-align: center;">PROGRAMME</p> <p>Première journée :</p> <p>Présentation de la fonction Achats La place des Achats dans l'entreprise Rôle de la communication dans les Achats Pourquoi négocier ? Comment l'acheteur négocie-t il ? Quels sont les enjeux d'une négociation Les achats et la préparation des dossiers Les différents styles de négociateurs</p> <p>Seconde journée :</p> <p>Le rôle des acheteurs dans la connaissance des marchés amonts Pourquoi l'Acheteur doit également être un spécialiste Elargir son périmètre fournisseur Méthodes sur les appels d'offre et l'optimisation du panel fournisseur Les mécanismes du marketing Achat Un outil de communication Interne Les progrès et les avancées de la fonction Achats Le rôle des acheteurs dans le développement durable</p> <p><i>Après entretien préalable certaines étapes peuvent être modifiées afin de répondre aux attentes des participants.</i></p> <p><i>Remise en fin de cycle d'un dossier technique</i></p>
<p>DUREE : DEUX JOURS</p>	
<p>OBJECTIFS :</p> <p>Autonomie : À l'issue de cette formation les participants pourront intégrer une fonction achats et venir en appui aux acheteurs en place. Prise en charge d'achats simples.</p>	
<p>METHODES PEDAGOGIQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un formateur expérimenté avec une double compétence de formateur et d'expertise professionnelle dans la fonction Achats. - Une participation active des auditeurs pour une appropriation des méthodes et savoir faire de la négociation. - Des exercices pratiques lors de la session. 	
<p>PUBLIC CONCERNE :</p> <p>Acheteurs débutants, approvisionneurs, logisticiens, cadres administratifs intégrant la fonction Achats.</p>	
<p style="text-align: center;">COÛT</p>	
<p style="text-align: center;">OFFRE SPECIALE DE LANCEMENT</p> <p style="text-align: center;">NOUS CONSULTER</p> <p style="text-align: center;">contact@achep-conseil.fr</p>	

Pour plus d'informations :

Achep Conseil : Les **Acheteurs** en progrès
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr