

| | |
|-------------------|---|
| Durée | : 4 jours, du 27 au 30 juin 2010 |
| Prix HT | : nous consulter |
| Conditions | : Possibilité d'approfondir certains chapitres en formatant ce module sur 5 jours |

Formation Achats Industriels

Objectifs

Maîtriser les bases du métier de l'Acheteur Industriel

Profils

Entreprises industrielles, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue (évolution de profils issus de la logistique, de la qualité-fournisseurs, ...)

Programme

1er jour : 9h00-12h00 14h00-18h00

Les différentes fonctions Achats

-normalisation du métier de l'acheteur, profils et compétences requises, management par processus, interactions avec les autres services de l'entreprise. Exemples de référentiels industriels.

Marketing Achats

-définition, apprentissage d'une méthodologie pour la construction de stratégies d'achats, contraintes internes, risques externes, méthode de communication interne, critères d'évaluation d'un fournisseur potentiel, exemples issus de l'industrie automobile.

2ème jour : 9h00-12h00 14h00-18h00

Appel d'offres

-méthodologie complète issue du monde industriel, dossier d'exigences, comparaison des offres.

Négociation (Partie 1)

-communication interpersonnelle, techniques de négociation, préparation.

3ème jour : 9h00-12h00 14h00-18h00

Négociation (Partie 2)

Etude de cas avec simulation. Exploitation des différences culturelles dans un contexte international.

Juridique Achats

-contrat. Exemples-types issus de l'industrie automobile. Risques juridiques : lesquels et comment les éviter.

4ème jour : 9h00-12h00 14h00-18h00

Performances fournisseurs et gestion de crise

-contrôle de l'achat réceptionné, indicateurs de performances, assurance qualité fournisseurs, audits système et process, outils de résolution de problème.