



ACHATS

Acheteur / Chef de Produit Textile - Habillement

<p>Objectif : Connaître les produits et les fournisseurs en Textile-Habillement. Acquérir ou revoir les techniques de base de la négociation. Comprendre les enjeux de la fonction Achat dans l'Entreprise.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>Le Processus Achat : une pratique en 3 phases</p> <p>🌈 Généralités :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La fonction achat au sein de l'Entreprise - Les différents types d'acheteurs et leur caractéristiques - Fonction achat et clients intras <p>1) Préparer l'achat</p> <p>a) Identifier et Collecter les besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planification et globalisation • Evaluation capacité d'achat <p>b) Connaître les produits Textile – Habillement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les matières et les couleurs en Textile • Les familles de produits en Habillement • Comment suivre les tendances <p>c) Connaître le marché du Textile - Habillement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le sourcing • Informations fournisseurs • L'offre des concurrents (marketing mix) <p>d) Les spécificités de la Grande Distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'assortiment ; les commandes, les réassorts • La saisonnalité des produits • Les actions commerciales spécifiques aux rayons • Les méthodes de gestion des stocks • La part des marques distributeurs <p>e) Formaliser les besoins : le cahier des charges fonctionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les normes AFNOR de références NF X50 – 150 à 153 • Les méthodes R.E.S.E.A.U. & S.A.F.E. • Analyse de la valeur (AV) • Optimisation du couple « qualité/coût » : Value engineering & la méthode OPERA. • L'appel d'offre prospectif <p>f) Appel d'offre : portefeuille existant ou nouvelles sources ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les offres et échantillonnages • Formules : prix d'achats et coûts d'achats • Sélection des meilleures propositions : pré-ciblage 	<p>Cadres. Responsables des Achats.</p> <p>Pré requis : aucun</p> <p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Acheteur en Entreprise. Très expérimenté en formation de cadres.</p> <p>Moyens et pédagogie La démarche consiste à réaliser des apports techniques pour une meilleure compréhension des enjeux de la fonction. Des travaux individuels seront demandés pour une adaptation des contenus de la formation aux réalités des participants. Des mises en situation, entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements.</p> <p>Exposé, Discussion Brainstorming Simulation de situations personnelles Travail de groupe Jeu de rôles Etudes de cas Outils opérationnels Grille d'évaluation pour vérification des acquis Training vidéo.</p>
	<p>4 jours</p> <p>1750 €</p> <p>Réf : AC058</p>

2) Conduire l'entretien de négociation

- a) Sa préparation
 - Les objectifs
 - Technique (produit textile)
 - Financier (prix, avantages)
 - Historique :
 - CA ; Problèmes ; Concurrence ; Objectif N-1
 - La Relation
 - Humaine : les styles de communication de chacun
 - La négociation : un mode de communication interactive
 - La communication non verbale
- b) Les différentes techniques de Négociation :
Qui, Quoi, Quand pour quel but ?
 - Le Point par Point
 - Le Donnant / Donnant
 - La Globalisation
 - Le Pivot Factice
 - Parades de l'Acheteur = réponse aux « trucs » du Vendeur
- c) Structure de la rencontre
 - Accueillir son interlocuteur
 - La découverte en 6 points
 - Argumentation : énoncer un fait et ses caractéristiques
 - Proposition
 - Evaluer les propositions
 - Parvenir à une conclusion constructive

3) La contractualisation

- a) Etablir et rédiger un contrat de collaboration commerciale
 - Type de contrat
 - Définir les clauses générales (CGV, Livraison, RRR,...)
 - Définir les clauses spécifiques (promotions et périodicité, formation du personnel, ILV, PLV...)
 - Cotation interne de la négociation
- b) Application et suivi du contrat
 - Comprendre le mécanisme des flux de marchandises, flux informatiques et administratifs
 - Procédures de Paiement
 - Règlement des litiges
 - Grille d'évaluation du fournisseur.

Ce stage existe aussi pour les produits Bazar - Saisonniers.
Durée : 4 jours.

Ce stage intensif très complet permet d'être rapidement opérationnel au poste d'Acheteur Textile – Habillement.

Il peut être suivi de coaching Individuel ou d'Equipe.

Intra entreprise
Lieu de Formation :
dans la ville de votre choix.