



Formation Achats

L'achat des produits et des services est une part très significative du résultat d'un projet ou d'une affaire. Cette formation de trois jours présente, à partir de cas concrets et de travaux de groupe, des méthodes et outils performants en vue d'optimiser les coûts, les délais et la qualité des achats. L'acheteur découvrira la mentalité des vendeurs et leurs techniques de vente pour approcher et convaincre les clients. Il apprendra une méthode simple, sûre et éprouvée de préparation et de conduite des entretiens de négociation d'achat.

1 La fonction « achat » et ses enjeux

- ✓ Le rôle fondamental de l'achat dans le résultat économique
- ✓ La notion de marché et les moyens d'appréhender le marché
- ✓ Pourquoi réduire les coûts ?

2 Comment optimiser ses achats ?

- ✓ Collecte de l'information et techniques de consultation
- ✓ Comprendre le marché
- ✓ Ce qui doit rester confidentiel
- ✓ Relation dans la durée – Anticipation des besoins – Globalisation
- ✓ Obtenir plus de services

3 Comment font-ils pour vendre ?

- ✓ Motivations
- ✓ Techniques comportementales et de communication
- ✓ Techniques de vente

4 Comment mieux négocier avec les vendeurs ?

- ✓ Evaluer son niveau et son style de négociation
- ✓ Préparer une négociation
- ✓ Conduire une négociation
- ✓ Les arguments - Les objections - Les contreparties
- ✓ Analyser la négociation

5 Méthodologie et outils des acheteurs

- ✓ Méthode de planification pour un produit existant
- ✓ Le cas idéal : planifier les coûts pour un produit à venir
- ✓ Comment appliquer la réduction des coûts ?
- ✓ Sources de gaspillage : vingt pistes de réduction des coûts
- ✓ La maîtrise des données d'achats
- ✓ La sélection des fournisseurs, prestataires et sous-traitants
- ✓ L'évaluation des fournisseurs

6 Quelques aspects juridiques des achats

- ✓ Les principes fondamentaux du droit des contrats et des obligations
- ✓ La structure juridique des fournisseurs
- ✓ Le paiement et les aspects financiers
- ✓ Le transport et la livraison
- ✓ Notions essentielles sur la propriété industrielle et le droit de la concurrence
- ✓ Les contrats spécifiques : partenariat, développement, franchise, transfert, sous-traitance, marchandage et prêt de main d'œuvre
- ✓ Les contrats à risques (travaux, transport et informatique)
- ✓ Les contrats internationaux, les risques spécifiques de l'international et les procédures douanières
- ✓ La gestion des conflits, le non-respect du contrat, les litiges, la rupture, le contentieux

ProFormalys PARIS

5, rue Fénelon

75010 PARIS

Tél. : 01 48 74 29 45

Fax : 01 48 74 39 98

contact@proformalys.com

www.proformalys.com

DUREE : 3 jours

LABEL



PRIX : 1 550 € HT
(1 860 € TTC)



Votre Partenaire
Formation