



Le processus achat : une pratique en 4 phases

Objectif : Acquérir, collecter et mettre en application des matrices d'outils opérationnels utilisables au quotidien dans le processus achat.	Personnes concernées Toute personne ayant en charge la gestion d'une unité de profit en grande distribution devant acquérir les principes pratiques de cette gestion commerciale
PROGRAMME	Pré requis : aucun
Phase 1: Structurer l'acte d'achat - Préparer l'achat: qualifier et calibrer les besoins - Rédiger un cahier des charges fonctionnel selon la norme AFNOR - Etablir un appel d'offre prospectif - Analyser et établir une cotation des réponses	PEDAGOGIE
Phase 2: Négocier - Préparer l'entretien - Techniques, outils - Structurer la rencontre	Le Formateur Spécialiste des Achats
Phase 3: Contractualiser - Etablir et rédiger un contrat de collaboration commerciale - Type de contrat - Application et suivi du contrat	Méthodes pédagogiques Présentation et animation par un professionnel des achats En lancement de réunion: question aux élèves sur leurs parcours et problématiques spécifiques Guide visuel: présentation Powerpoint sur écran informatique Support aux participants: support de cours, bibliographie, liste de sites Internet Exercices: analyse de documents et problèmes évoqués dans le cours.
Phase 4: Après l'achat - Auditer l'acte d'achat, buts et principes - Construire ses outils d'audit - Mesurer la performance - Communiquer et vendre auprès des clients intras	Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
	Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.
	Inter entreprise Tarif par personne
	4 jours
	1 990 €
	Réf : AC028

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France