



Initiation : le B.A=BA des achats professionnels

Objectifs : Comprendre les termes et façon de travailler des achats, afin de se coordonner efficacement avec les acheteurs professionnels. Manipuler les documents d'achats en comprenant leur fonction.	
PROGRAMME	
Les spécificités des achats professionnels (par rapport aux achats personnels) - Les besoins techniques, spécifications, exigences normatives, de qualité... - Les conditions commerciales - Les offres de prix - La négociation, les remises - Les conditions de transport, de livraison, de garantie - La TVA - La notion de délai et de capacité de livraison - Les exigences de qualité - L'aspect légal - La loi du commerce - Les contrats Les étapes de l'achat professionnel - La recherche et la qualification de fournisseurs - L'ISO 9000 - Les techniques des vendeurs en Business to Business - Les cahier des charges, plan... - Les offres de prix - Les négociations - Les commandes - Les contrats - Le suivi de commandes - Les litiges et leur résolution - Le paiement - Le suivi Qualité des fournisseurs	Personnes concernées Toute personne devant pratiquer des achats professionnels suite à une mutation, ou devant communiquer avec la fonction achats, tels que des responsables d'un projet industriel.
	Pré requis : aucun
	PEDAGOGIE
	Le Formateur Spécialiste des Achats. 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.
	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
2 jours	
1 150 €	
Réf : AC077	

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France