

Achats d'énergies

Objectifs : Acquérir une méthodologie pour "prendre en mains" un segment d'achat, et appliquer concrètement cette méthodologie au segment des énergies (gaz, électricité, etc...). <i>Le marché de l'énergie est en pleine mutation. Nous arrivons désormais au terme du processus de libéralisation des marchés du gaz et de l'électricité. Avec la disparition des tarifs réglementés, les industriels se voient dans l'obligation de renégocier leurs contrats de gaz et électricité avant fin décembre 2015. Qui sont les acteurs du marché ? Sur quelles bases économiques et contractuelles faut-il négocier cette famille d'achat ?</i>	Personnes concernées : Acheteurs. Services Généraux. Maintenance / production. Pré requis : Aucun.
PROGRAMME	
~ Introduction à une formation individuelle - Contexte et attentes du client - Contexte et attentes du collaborateur en formation individuelle - Objectifs spécifiques de la formation - Mise en place de la formation – accompagnement ~ Méthodologie d'achat sur un segment - Définition claire des objectifs opérationnels de l'achat visé - Etat des lieux sur les achats du segment considéré, tels qu'ils se pratiquent aujourd'hui : Qui ? Combien ? Dans quel but ? Comment ? - Etat des lieux sur le marché (l'ensemble de l'offre) et sur le comportement de l'Entreprise sur ce marché - Résumé des forces, faiblesses, contraintes, opportunités pour l'Entreprise - Recherche des diverses stratégies applicables pour le segment considéré - Recherche des divers leviers d'achat utilisables pour le segment considéré - Le processus classique d'achat ≡ Cahier des charges ≡ Sélection des prestataires à consulter (selon leurs moyens) ≡ Appel d'offres ≡ Négociation ≡ Contrat ≡ Evaluation des résultats des fournisseurs ~ Application concrète au cas de l'Energie électrique - Les divers types d'énergies - Spécificités du marché électrique - Réglementation - Typologie des divers acteurs du marché électrique - Application concrète de la méthodologie aux achats d'électricité ~ Application concrète au cas de l'Energie gazière - Les divers types de gaz - Spécificités du marché gaz - Réglementation - Typologie des divers acteurs du marché gazier - Application concrète de la méthodologie aux achats de gaz	PEDAGOGIE Le Formateur Issu des industries des secteurs de l'énergie. Spécialistes en achats industriels. Parcours pédagogique  La démarche consiste à réaliser des apports méthodologiques pour - mieux les appliquer aux cas spécifiques des énergies. - pouvoir extrapoler la méthode sur d'autres segments d'achats.  En formation individuelle la démarche ira jusqu'à la préparation détaillée du processus d'achat.  Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix. Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM. Tarif inter entreprises par personne 3 jours 1 550 € Réf : AC094

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur www.proformalys.com