



Achats

Acheter et négocier

 **PUBLIC** ► Acheteurs, aides acheteurs souhaitant se perfectionner en achat et négociation

 **OBJECTIFS** ► Permettre aux participants de maîtriser les techniques d'achat et de mettre en œuvre des méthodes visant à obtenir des fournisseurs une amélioration de la qualité et du service au moindre coût global

 **DURÉE**
7 jours



 **CONTENU**

Consultation d'achats

- Rédiger un cahier des charges
- Rechercher les fournisseurs
- Pré-sélectionner les fournisseurs
- Lancer une consultation
- Les suggestions des fournisseurs
- Comparer et décider

Négociation des achats

- Préparer ses objectifs
- Préparer ses arguments
- Préparer le déroulement de la négociation
- Définir le cadre et les acteurs
- Vérifier et valider l'achat
- Négocier point par point
- Confirmer
- Evaluer ses performances

Achats spécifiques

- Investissements productifs
- Achats généraux
- Achat de prestations intellectuelles
- Achat d'outillage
- Achat de sous-traitance

Contrats d'achats

- Les conditions générales
- Les clauses particulières
- Les sources de conseils pour les clauses particulières



SERVICE PLUS

Chaque participant bénéficie d'une journée d'accompagnement dans son entreprise afin de faciliter la mise en application de la formation (forfait 200 km A.R.)



DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Apports méthodologiques
Exemples - Applications pratiques
Animation participative - Travail en groupe



SERVICE INFOS

02 99 52 54 52 ou 02 96 58 69 86
www.afpi-bretagne.com