



# Programme 2020

#PRO\_INCO\_0.5J

## Les Incoterms 2020

½ jour.

*Découvrir les incoterms 2020 et dans quels cas les utiliser au quotidien*

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Le 13 à <b>Lyon</b> matin	Le 13 à <b>Paris</b> matin Le 05 à <b>Lyon</b> matin Le 14 à <b>Lyon</b> après-midi	Le 18 à <b>Paris</b> après-midi	Le 03 à <b>Lyon</b> matin		Le 10 à <b>Lyon</b> matin Le 15 à <b>Paris</b> après-midi					Le 09 à <b>Lyon</b> après-midi Le 20 à <b>Paris</b> matin	

Programme de formation

#PRO\_NEGO\_1J

## Négocier avec ses fournisseurs

1 jour

*Découvrir les outils et méthodes de négociation*

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Le 20 à <b>Lyon</b>		Le 26 à <b>Lyon &amp; Paris</b>			Le 25 à <b>Lyon &amp; Paris</b>						Le 03 à <b>Lyon &amp; Paris</b>

Programme de formation

#PERF\_NEGO\_2J

## Optimiser ses négociations fournisseurs

2 jours

*Pratiquer les outils et techniques de négociation*

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Les 20&21 à <b>Lyon</b>		Les 26&27 à <b>Lyon &amp; Paris</b>			Les 25&26 à <b>Lyon &amp; Paris</b>						Les 03&04 à <b>Lyon &amp; Paris</b>

Programme de formation

#PERF\_REHA\_2J

## Réaliser les achats de l'entreprise

2 jours

*Les spécificités du métier d'acheteur de A à Z*

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Les 09&10 à <b>Lyon</b>		Les 09&10 à <b>Lyon &amp; Paris</b>			Les 01&02 à <b>Lyon &amp; Paris</b>					Les 16&17 à <b>Lyon &amp; Paris</b>	

Programme de formation

#PERF\_ORGA\_2J

## Organiser et suivre ses achats

2 jours

Définir et conduire une stratégie achats au sein de l'entreprise

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Les 16&17 à <b>Lyon</b>		Les 16&17 à <b>Lyon &amp; Paris</b>			Les 04&05 à <b>Lyon &amp; Paris</b>					Les 23&24 à <b>Lyon &amp; Paris</b>	

 Programme de formation

#PERF\_APPRO\_2J

## Approvisionnement confirmé et gestion de stocks

2 jours

Plus de performance dans la gestion des approvisionnements et des stocks

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Les 31&31 à <b>Lyon</b>					Les 08&09 à <b>Lyon &amp; Paris</b>						Les 07&08 à <b>Lyon &amp; Paris</b>

 Programme de formation

#SPE\_RISK\_1J

## La gestion du risque fournisseur

1 jour

Limiter les risques de l'entreprise par la maîtrise de ses fournisseurs

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
Le 24 à <b>Lyon</b>		Le 24 à <b>Lyon &amp; Paris</b>			Le 16 à <b>Lyon &amp; Paris</b>					Le 30 à <b>Lyon &amp; Paris</b>	

 Programme de formation

#SPE\_ANFI\_2J

## Analyse financière pour l'acheteur

2 jours

Identifier de nouveaux leviers de négo dans les documents comptables du fournisseur

Jan.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.
					Les 11&12 à <b>Lyon &amp; Paris</b>						Les 14&15 à <b>Lyon &amp; Paris</b>

 Programme de formation

# PROGRAMMES DE FORMATION

# Incoterms 2020

Découvrir les incoterms 2020 et comment les utiliser

½ journée (3,5 heures)  
5 à 10 personnes  
#PRO\_INCO\_0.5J

Découvrez les nouveaux incoterms 2020 et comment les utiliser dans votre quotidien achats et/ou appro..  
DPU, FCA et CFR n'auront bientôt plus de secret pour vous

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ PRESENTATION DES INCOTERMS 2020</b></p> <p>EXW : Ex Work FAS : Free Alongside Ship FCA : Free Carrier Alongside FOB : Free On Board CIP : Carriage and Insurance Paid To CPT : Carriage Paid To CIF : Cost Insurance &amp; Freight CFR : Cost and Freight DPP : Delivered at Place Paid DPU : Delivered at Place Unloaded DAP : Delivered At Place</p> <p><i>Quiz de mise en application</i></p> <p><b>2/ QUAND UTILISER CES INCOTERMS</b></p> <p>En fonction des mode de transport choisis ? En fonction du contexte international En fonction des coûts En fonction du risque &amp; des assurances</p> <p><i>Exercices de mise en situation</i></p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Découvrir les incoterms 2020.</p> <p>Savoir les utiliser en fonction de son contexte d'achats</p> <p><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes au contact des imports et exports d'une entreprise, souhaitant maitriser le vocabulaire des incoterms 2020.</p> <p><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative Exercice pratique Cas concret</p> <p>Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.</p>
<p><b>Appréciation des résultats</b></p> <p>Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p><b>Evaluation des acquis</b></p> <p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
<p><b>Formateur</b></p> <p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.</p>	

# Apprendre à négocier

Découvrir les outils et méthodes de négociation

1 journée (7 heures)  
2 à 5 personnes  
#PRO\_NEGO\_1J

Vous souhaitez développer vos relations tout en améliorant les résultats de vos négociations ?

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
Introduction de la formation	Connaitre les outils et méthodes de négociation.
<b>1/ PREPARER SA NEGOCIATION</b>	Mieux préparer ses négociations
L'importance de la préparation	
Le rapport de force : Enjeux et Pouvoir	
<i>Exercice de mise en application</i>	
Préparer ses objectifs	
<i>Exercice de mise en application</i>	
Les postures du négociateur	
<b>2/ ARGUMENTER PENDANT L'ENTRETIEN</b>	<b>Prérequis et public :</b>
Le premier contact	Négociateurs débutants
<i>Simulation de présentation efficace</i>	
Convaincre	<b>Méthodes et supports :</b>
• Construire son scénario et ses objectifs	Pédagogie active et participative
• Argument / contre argument	Exercice pratique
• Méthode APB	Cas concret
• Remplir sa grille d'entretien	Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.
• <i>Exercices de mise en application</i>	Ces exercices pourront être filmés pour travailler sur le comportement en négociation.
<b>3/ CONCLURE</b>	
Savoir conclure un accord pérenne	
Formaliser son accord	
Conclusion de la formation	
<b>Appréciation des résultats</b>	<b>Evaluation des acquis</b>
Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.
Engagement d'action des participants.	
Evaluation de la satisfaction des participants.	Exercices d'application et mises en situation.
<b>Formateur</b>	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.	
Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Réaliser ses achats

Les spécificités du métier d'acheteur de A à Z

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_REHA\_2J

Panorama complet du processus achats avec les actions opérationnelles à chaque étape.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ INTRODUCTION AUX ACHATS</b> Les achats dans l'entreprise Rôles et missions Les différentes étapes du processus achats</p> <p><b>2/ LE SOURCING</b> Analyser un marché fournisseurs Identifier et utiliser divers canaux de recherche Concevoir une R.F.I. <i>Exercice d'application</i></p> <p><b>3/ LA CONSULTATION</b> Rédiger un Cahier des Charges Fonctionnel Créer et envoyer un Appel d'offres <i>Exercice d'application</i></p> <p><b>4/ L'ANALYSE DES OFFRES</b> Savoir comparer et sélectionner une offre fournisseur Savoir décomposer un coût Analyser les offres fournisseurs en coûts complets <i>Exercice d'application</i></p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Prendre du recul sur le quotidien pour définir une politique et une stratégie achats .</p> <p>Comprendre les spécificités et les enjeux des achats en PME.</p> <hr/> <p><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Acheteurs et Approvisionneurs en PME.</p> <p>Connaitre les étapes du processus achats (sourcing, consultation, analyse des offres, ...)</p> <hr/> <p><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concrets</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Organiser et suivre ses achats

Définir et conduire une stratégie achats au sein de l'entreprise.

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_ORGA\_2J

Savoir utiliser les outils et méthodes des achats, afin d'organiser ses achats, de d'élaborer des stratégies achats et de piloter sa performance.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ INTRODUCTION</b></p> <p>Vision globale de la Supply-Chain Rôle des approvisionnements Vs. Rôle des achats Gestion des stocks</p> <p><b>2/ ORGANISER SES ACHATS</b></p> <p>Cartographie des achats (Pareto, ABC,...) <i>Exercice de simulation</i> Matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...) <i>Exercice d'utilisation des outils F.C.A.</i> Définir une politique achats selon stratégie de l'entreprise Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)</p> <p><b>3/ MESURE DE LA PERFORMANCE</b></p> <p>Indicateurs de performance et tableaux de bord achats Evaluer et piloter ses fournisseurs <i>Exercice d'application individuel</i> Analyse des risques</p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Connaitre et utiliser les outils et méthodes achats</p> <p>Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur.</p> <p>Elaborer une stratégie achats</p>
	Prérequis et public :
	<p>Acheteurs en charge d'une famille achats</p>
	Méthodes et supports :
	<p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concrets</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Optimiser ses négociations

Pratiquer les outils et techniques de négociation

2 journées (14 heures)  
2 à 5 personnes  
#PERF\_NEGO\_2J

Entrenez-vous pour appliquer les techniques et les outils de négociation afin de gagner en efficacité.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ PREPARER SA NEGOCIATION</b></p> <p>L'importance de la préparation Le rapport de force : Enjeux et Pouvoir <u>Exercice de mise en application</u> Préparer ses objectifs <u>Exercice de mise en application</u> Les postures du négociateur</p> <p><b>2/ ARGUMENTER PENDANT L'ENTRETIEN</b></p> <p>Le premier contact <u>Simulation de présentation efficace</u> Convaincre</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire son scénario et ses objectifs</li> <li>• Argument / contre argument</li> <li>• Méthode APB</li> <li>• Remplir sa grille d'entretien</li> <li>• <u>Exercices de mise en application</u></li> </ul> <p><b>3/ CONCLURE</b></p> <p>Savoir conclure un accord pérenne Formaliser son accord</p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Connaitre les outils et méthodes de négociation.</p> <p>Mieux préparer ses négociations.</p> <p>Pratiquer des négociations complexes.</p> <p style="background-color: #FFD700;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes ayant déjà pratiqué quelques négociations sans en être expert. Débutant en négociation</p> <p style="background-color: #FFD700;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative Exercice pratique Cas concret</p> <p>Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.</p> <p>Ces exercices pourront être filmés pour travailler sur le comportement en négociation.</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Approvisionnement confirmé

Plus de performance dans la gestion de ses approvisionnements.

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_APPRO\_2J

Les outils de gestion des approvisionnements et du stock au service de l'approvisionneur performant.

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
Introduction de la formation	Améliorer ses compétences en gestion du stock, des approvisionnements ou des fournisseurs pour plus de performance dans son quotidien.
<b>1/ LES APPROVISIONNEMENTS</b>	Ouvrir son spectre de compétences à l'ensemble des composantes d'une chaîne globale d'approvisionnement.
Le coût des approvisionnements <i>Exercice : définir son coût de passation de commande et son coût de gestion des stocks</i>	<b>Prérequis et public :</b>
Définir sa méthode d'approvisionnement optimal (du recomplètement au MRP) <i>Exercices de simulation</i>	Approvisionneurs en entreprise.
Analyser ses approvisionnement : méthodologie ABC <i>Exercice d'application</i>	<b>Méthodes et supports :</b>
<b>2/ LE STOCK</b>	Pédagogie active et participative
Analyser ses stocks (Pareto, rotation, vitesse) Définir ses stocks minimum et de sécurité <i>Exercice d'application</i>	Exercices pratiques
<b>3/ LES FOURNISSEURS</b>	Cas concrets
Optimiser la relation fournisseur Convention logistique & indicateurs de performance <i>Présentation d'une convention type</i>	
Savoir échanger avec ses clients internes  <i>Exercice de simulation d'une chaîne globale d'approvisionnement</i>	
Conclusion de la formation	<b>Evaluation des acquis</b>
<b>Appréciation des résultats</b>	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.
Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.	Exercices d'application et mises en situation.
<b>Formateur</b>	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.	
Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Analyse financière pour l'acheteur

Identifier de nouveaux leviers de négociation

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_ANFI\_2J

Utiliser les informations financières des fournisseurs pour identifier de nouveaux leviers de négociation et de décomposition des coûts.

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
Introduction de la formation	Comprendre les éléments d'un compte de résultat et d'un bilan fournisseur.
<b>1/ IDENTIFIER LES ELEMENTS FINANCIERS FOURNISSEURS</b>	Construire une stratégie de négociation à partir de ces éléments.
Lire un compte de résultat <i>Exercices de mise en application</i>	
Lire un bilan <i>Exercices de mise en application</i>	
Analyser les éléments financiers des fournisseurs <i>Serious game de mise en application</i>	
<b>2/ METHODOLOGIE D'ANALYSE FINANCIERE</b>	
Calcul de la trésorerie du fournisseur : FR & BFR	
Calcul du seuil de rentabilité : Coûts fixes & coûts variables	
Définition des coûts standards <i>Nombreuses mises en application</i>	
<b>3/ CONSTRUIRE SA STRATEGIE</b>	
Décision make or buy : capacitaire et coût de l'heure productive	
Effet volume : quel prix si j'augmente mes quantités ?	
Investissement : achat du matériel ou rondelle d'amortissement ? <i>Application sur un cas réel d'entreprise</i>	
Conclusion de la formation	
<b>Appréciation des résultats</b>	<b>Prérequis et public :</b>
Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.	Acheteurs et responsables achats qui cherchent de nouveaux leviers pour leurs négociation
Engagement d'action des participants.	
Evaluation de la satisfaction des participants.	
	<b>Méthodes et supports :</b>
	Pédagogie active et participative
	Exercices pratiques
	Cas concrets
	<b>Evaluation des acquis</b>
	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.
	Exercices d'application et mises en situation.
<b>Formateur</b>	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.	
Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude de bilans comptables ou de comptes de résultats de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercices personnalisés, ...

# Gestion des risques fournisseurs

Limitier les risques de l'entreprise par la maitrise de ses fournisseurs

1 journée (7 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_RISK\_1J

Une méthodologie à dérouler en entreprise pour analyser, prioriser et endiguer les risques fournisseurs.

<p><b>Programme :</b></p> <p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ IDENTIFIER LES RISQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Risques pays</li> <li>Risques fournisseurs</li> <li>Risques produits</li> <li>Autres types de risques</li> </ul> <p><i>Exercice de simulation : identifiez les risques d'une entreprise</i></p> <p><b>2/ PRIORISER LES RISQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir une matrice de gravité et de probabilité</li> <li>Calculer la criticité de chaque risque</li> <li>Donner des priorités aux risques à traiter</li> </ul> <p><i>Exercice d'application</i></p> <p><b>3/ LIMITER LES RISQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir un plan d'action</li> <li>Construire une supply chain résiliente</li> <li>Mettre en place un système de contrôle</li> </ul> <p>Conclusion de la formation</p>	<p><b>Objectifs &amp; compétences visées :</b></p> <p>Identifier et analyser les risques fournisseurs d'une entreprise.</p> <p>Prioriser et définir un plan d'action</p> <p><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Acheteurs, responsables achats ou supply chain qui souhaitent maitriser les risques pour leur entreprise.</p> <p><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concrets</p>
<p><b>Appréciation des résultats</b></p> <p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p><b>Evaluation des acquis</b></p> <p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
<p><b>Formateur</b></p> <p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

**Personnalisation :**

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



## Formation Conseil Achats

Tel. 04 37 26 11 11

Mail [support@fc-achats.fr](mailto:support@fc-achats.fr)

32 rue du 35ème régiment d'aviation, 69500 BRON

[www.formation-conseil-achats.fr](http://www.formation-conseil-achats.fr)

---

---

---