Wie eine Einkaufsabteilung eingerichtet wird: Die wirklichen Ziele

Referenz: MAN019 Kategorien: EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN

SPRACHE(N):

FR

DAUER:

2 TAG(E)

SCHULUNGSEINRICHTUNG :

EUROCONSEILS

ZIELE

COMMENT METTRE EN PLACE UN SERVICE ACHATS : LES VRAIS OBJECTIFS

- Comprendre la place primordiale des achats en entreprise. (65% du CA)
- Permettre aussi de mieux appréhender les acheteurs en négociation de marché.
- Comprendre la valeur des achats en termes de rentabilité (75% de la valeur ajoutée).
- Comprendre les besoins des clients internes et adapter une organisation commune
- Adapter son discours professionnel face à des vendeurs grands comptes.
- Comprendre les structures d'achats.
- Faire preuve d'une grande rigueur et de capacité d'organisation
- Maîtriser les étapes du cycle achats.
- Suivre la performance des fournisseurs au quotidien et l'exécution des contrats.

Personnes concernées :

Toute personne susceptible de s'occuper de négociations d'achats ou voulant comprendre le métier d'acheteur ou en contact avec des acheteurs.

INHALT

PÄDAGOGIK

Apport théoriques, réflexion personnelle, démonstration, négociations en situation, études de cas d'entreprise.

Place des achats dans l'entreprise.

Information sur l'organisation du travail d'un acheteur

ANFORDERUNGEN

Pas de prérequis nécessaires.

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise