PROGRAMME DES FORMATIONS

Emilio Cominotti
BP 68
67502 Haguenau Cedex

LE PROCESSUS OPERATIONNEL D'ACQUISITION (PERFECTIONNEMENT)

PUBLIC

Toute personne ayant suivi le séminaire d'initiation au POA.
Tout acheteur ou responsable des achats récemment nommé souhaitant développer l'éventail de ses ressources méthodologiques.

DUREE

4 jours (4 ou 3+1)

OBJECTIFS

- ✓ Se perfectionner dans l'exécution d'une mission que l'on assure déjà
- ✓ Se confronter à l'expérience des autres participants
- ✓ Au travers de mises en situations réalistes, mettre en œuvre les techniques abordées durant le séminaire

METHODE PEDAGOGIQUE

- → Exposés suivis de discussions
- → Exercices pratiques
- → Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- → Etude de cas concrets
- → Simulations assistées par ordinateur

Evaluation en fin de stage par chaque auditeur

INTERVENANT

Emilio Cominotti
Consultant-Formateur
Ancien directeur achats
Diplômé de l'ESAP 2000

INTRODUCTION : FONCTION ACHAT ET FONCTION APPROVISIONNEMENT

- Rappel des enjeux pour l'entreprise
- Quels profils pour quelles missions ?
- Tour de table des attentes des participants

LE PROCESSUS OPERATIONNEL D'ACQUISITION

- « révision » rapide des connaissances des participations

PERFECTIONNEMENT

En fonction de ce qui ressortira de la révision et du tour de table, un certain nombre de notions seront abordées de manière plus ou moins approfondies.
Comme par exemple :

- le marketing achat
- l'audit fournisseur
- les achats de sous-traitance
- l'analyse de la valeur
- l'achat international
- le budget achat
- etc.

L'EVALUATION DES OFFRES

- L'analyse, la comparaison et la sélection des offres
- La recherche des leviers de négociation
- La structure et la détermination du prix
- Les formules de révision des prix

LA NEGOCIATION

- préparation de négociation dans des situations de litige
- les aspects interculturels
- introduction à l'analyse transactionnelle et à la programmation neuro-linguistique
- simulations et jeux de rôles

L'ASSURANCE QUALITE FOURNISSEURS

- Principes et enjeux

ETUDE DE CAS

- Immersion du groupe dans une entreprise virtuelle
- Etude et résolution en sous-groupes du cas exposé.
- Restitution et débriefing

CONCLUSIONS

Evolutions de la fonction, éthique des achats, intelligence économique ...