



Optimisez la rentabilité de vos marchés en maîtrisant les clés des achats

OBJECTIFS

- Présenter les étapes du processus achat
- Fournir des outils simples pour mieux acheter
- Identifier les leviers et conditions d'un achat réussi

POUR QUI ?

- Conducteur de travaux
- Assistant(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable d'affaires

PRE-REQUIS

- Aucun



Référence FDA

PRIX: 599 €



7 heures

LE PROGRAMME

➤ La définition du besoin

- Faire parler notre historique
- Notions de sourcing et de benchmark pour mieux comprendre les composantes
- Cahier des charges fonctionnelles
- Les leviers de création de valeurs
- La gestion du risque

➤ Les techniques d'une mise en concurrence efficace

- Hiérarchiser ses critères
- Elaborer une grille de notation

➤ La négociation

- La préparation et les éléments négociables
- La constitution de l'équipe
- L'organisation d'une session de négociation
- Les outils et la traçabilité de la négociation

➤ Le suivi de l'exécution

- Les étapes de l'exécution
- Les éléments qui régissent un contrat
- Actions de corrections versus actions de progrès
- Notion de performance fournisseur

Quizz rappelant les points clés de la formation

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires

PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices effectués sur ordinateur, partage d'expérience, QUIZZ.

**Formation en présentiel
ou à distance**

Mise à disposition
d'un support de cours et de
documents pour être rapidement
opérationnel.

MODALITES D'EVALUATION

Les acquis sont évalués
en cours et en fin
de formation.
Une évaluation de satisfaction est
complétée par les participants.
Un certificat de participation est
remis à l'issue de la formation.