

Acheteurs, optimiser et réduire les coûts



ACH-31 2 Jours (14 Heures)

Description

Cette formation vous permettra de cerner les paramètres qui concourent à la formation des coûts et des prix. Vous serez en mesure de maîtriser l'outil de la décomposition des coûts et de renforcer vos leviers de négociation dans le cadre des consultations.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteurs, négociateurs achat, responsables achat, responsable services généraux.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Mettre en oeuvre les leviers d'optimisation de coûts
Maîtriser la structure de prix
Optimiser le cadre de la consultation fournisseur
Renforcer les leviers de négociation

Programme de la formation

Les leviers de l'optimisation de coûts

- L'optimisation du processus d'achat.
- Les leviers orientés "besoins".
- Les leviers orientés "marchés".
- La gestion des relations avec les fournisseurs.

Les structures de coûts et de prix

- Les éléments de composition d'un coût de revient et d'un prix de vente.
- Les prix de vente en économie de marché et la stratégie de prix fournisseur.
- Les prix de marché et le coût objectif d'achat.
- Les objectifs d'économies et de gains sur achats.
- Les objectifs de la décomposition des coûts.
- Les méthodes pour obtenir la décomposition des coûts fournisseurs.
- L'analyse critique des déterminants de coûts.
- Etude de cas Structure de coûts d'un produit industriel et d'une prestation de service, coûts objectifs d'achat (analyse critique des déterminants de coûts).

L'optimisation de la consultation des fournisseurs

- Les formes de l'expression de besoin.
- Les techniques de mise en concurrence des fournisseurs.
- L'établissement d'un modèle de coûts (Cost Model).
- La définition d'une grille d'appel d'offres pertinente.
- La grille de dépouillement et de comparaison des offres.
- Les leviers de la contractualisation.
- Exercice: A partir des structures de coûts obtenues précédemment, les participants établissent les bases d'une consultation fournisseurs solide et efficace.
- Débriefing collectif.

La négociation Achat avec le support des outils de réduction de coûts

- Les leviers de la négociation Achat.
- Le choix des constituants et éléments de coûts à négocier.
- Les leviers de la contractualisation.
- La détermination de la stratégie de négociation adaptée aux leviers utilisés.
- Les techniques de négociations efficaces.
- Exercice: Mise en situation de négociation achat avec utilisation des leviers choisis et des outils de la réduction de coûts.