

MANAGEMENT DE LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS

-Référence: **ACH-33**

-Prix: **990 €/P**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Comprendre le processus et les outils du SRM.
- Savoir identifier les fournisseurs clés.
- Analyser la relation avec les fournisseurs clés.
- Comprendre la stratégie du fournisseur.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Professionnel Achat impliqué dans le management d'un fournisseur clé

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Introduction – SRM : définition, enjeux**
 - L'identification d'un fournisseur clé dans un portefeuille Achat
 - Identifier la stratégie d'entreprise du fournisseur clé.
 - Analyser l'attractivité de notre organisation pour un fournisseur clé
 - Comprendre les réseaux « personnels » entre son entreprise et le fournisseur clé.
 - Analyser les matrices d'analyse stratégique des fournisseurs clés
 - Définir des objectifs pour les fournisseur clés.
 - Savoir mettre en place des plan d'actions pour gérer les fournisseurs clés.
- **Gérer la relation avec les fournisseurs clés**
 - Mettre en place une organisation pour manager les fournisseurs clés.
 - Comprendre le niveau de maturité Achat de son entreprise afin de conduire efficacement un processus SRM : du processus transactionnel à l'intégration de la chaîne de valeur



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc