



2
Jours

Améliorer la qualité de ses fournisseurs

dans ACHATS - METHODES ET OUTILS D'ACHAT / Réf : ACH-OUTI-07

Objectifs de la formation

- Différencier les moments de la relation client / fournisseur et des risques inhérents
- Identifier les dispositions / méthodes / outils utiles en réponse aux risques potentiels
- Conduire une auto-évaluation de la pertinence d'un système de maîtrise fournisseurs
- Définir un plan d'amélioration de la performance de la chaîne fournisseurs

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Evaluer la relation Entreprise / Fournisseurs

- Avoir de bons fournisseurs, c'est d'abord être bon client
- Connaître et analyser les relations avec ses fournisseurs
- Déterminer une stratégie gagnant-gagnant ou comment susciter l'intérêt du fournisseur
- Élaborer une Politique d'Achats
- Éradiquer les problèmes

Jour 1 - Après-midi

2. Utiliser des outils pour gérer la relation Entreprise / Fournisseurs

- Zoom sur les sous-processus prospector, consulter et sélectionner
- Le SRM (Supplier relationship Management) gestion du fournisseur et partenariat
- Intégrer les fournisseurs dans les projets

Jour 2 - Matin

3. Elaborer un tableau de bord de la qualité fournisseur

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIOFORMATION

DEFI3
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Mesurer la performance de vos fournisseurs.
- Identification des enjeux et axes d'améliorations
- Les plans de progrès : éliminer les gaspillages, réduire la variabilité et maîtriser les risques.
- La performance de votre processus Maîtriser la relation fournisseurs.
- Les exigences des normes.

Jour 2 - Après-midi

4. Déterminer les axes d'amélioration

- Les points forts et les axes d'amélioration
- Analyse et synthèse des conclusions des auto-évaluations.
- Construction de sa stratégie « relation fournisseurs »
- Construction du Plan Personnel d'action

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Acheteur débutant, gestionnaire achat, gestionnaire de la relation fournisseur

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

Modalités d'évaluation

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :





- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



