



RELATION FOURNISSEURS : DU SOURCING AU BILAN DE MARCHÉ

OBJECTIFS

- ✓ Structurer et gérer la relation fournisseurs lors des différentes phases de la procédure de marché
- ✓ Savoir évaluer les capacités des fournisseurs, détecter les innovations, analyser la qualité des prestations et dresser le bilan du marché
- ✓ Élaborer et suivre un plan d'amélioration de la qualité
- ✓ Documenter ses bases de données fournisseurs (SRM)

PRIX

2800 € TTC

SATISFACTION CLIENT

★★★★★ 96,5 % (423 avis)

INTERVENANT

Expériences professionnelles

- ✓ Consultant-formateur en achat et en marchés publics
- ✓ Directeur des achats

Missions réalisées :

- ✓ Formations : relation fournisseurs, veille du marché fournisseur, cartographie des achats, risques et responsabilités de l'acheteur public ...
- ✓ Conduite de projet : diagnostic de la fonction achat-marché, cartographie des achats et stratégies d'achat sur les segments clés, élaboration et mise en œuvre de plan de réduction des coûts d'achat ...

Quelques références :



Contactez l'intervenant : contact@axes-management.fr

PROGRAMME

2 JOURS

Pourquoi et comment rencontrer les fournisseurs ?

Une relation fournisseurs encadrée à chaque phase du processus

La relation fournisseurs en amont de l'achat

Les règles de rencontre hors procédure de consultation

Les enjeux du marketing fournisseurs : connaître et se faire connaître

Les modalités de réalisation d'un sourcing fournisseurs

- La démarche globale et les composantes d'une veille marchés / fournisseurs
- La collecte des informations : les prix, les produits, la concurrence
- L'analyse du comportement des marchés
- L'évaluation des garanties économiques et financières des fournisseurs
- *Cas pratique : réaliser un sourcing sur une famille d'achats (utilisation d'internet)*
- Les bonnes pratiques pour un entretien fournisseur
- Le compte rendu et la traçabilité des échanges
- *Jeu de rôle : mener un entretien constructif avec un fournisseur*

La relation fournisseurs pendant la consultation

Les limites fixées par les textes et le respect du principe d'égalité

La relation dans les différentes procédures de passation

La relation fournisseurs en cours d'exécution du marché

Le respect du cahier de charges

L'application des dispositions financières du marché

Le suivi des prestations et les réunions d'avancement

Les modalités de vérification et la réception

La constatation du service fait

La relation fournisseurs en aval du marché

L'établissement du bilan de marché

Le lien avec la performance achat

Les sources d'amélioration de la qualité des achats

Le plan d'actions et d'amélioration de la qualité de l'achat

Les principaux leviers du plan d'actions

Cas pratique : mener un bilan de marché avec un fournisseur

Conclusion et évaluation de la formation