



« Suivi des sous-traitants » - Méthodologie & bonnes pratiques

Durée : 2 jours (14 heures)

Profil des participants

Responsables qualité et achats, responsables achats, responsables services généraux, acheteurs, approvisionneurs

Pré-requis : Aucun

Le + Méthode pédagogique

Formation concrète et participative, alternant des apports théoriques et méthodologiques avec un jeu pédagogique sur les achats, développé par notre formatrice.

Remise d'un support aide-mémoire

Animatrice

Formatrice experte spécialisée en Supply Chain/Management de la qualité et Achats, depuis 10 ans.

Ancienne Responsable Achats/Logistique dans le secteur industriel.

Bac + 4 Responsable de la Chaîne Logistique Globale
Nombreuses interventions dans le secteur industriel, notamment l'aéronautique, l'automobile.

Modalités d'évaluation

Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis.

Validation des acquis : Tout au long de la formation, à travers une grille d'analyse et des mises en situation lors du jeu.

Evaluation de la satisfaction des participants.

Retour d'expérience de l'intervenant pour une organisation apprenante.



L'essentiel

Réf. : PMETA4

Tarif : 700€ HT par personne
Pauses incluses

Calendrier 2019 : 7 et 8 octobre

**Lieu : CAPIFORMA – 1, rue Marie Curie
31520 RAMONVILLE SAINT-AGNE**

Horaires : 09h00-12h30/13h30-17h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître le rôle de l'acheteur/l'approvisionneur et les principaux leviers à utiliser face aux fournisseurs pour une meilleure efficacité
- Savoir préserver la relation avec les sous-traitants tout en assurant un suivi rigoureux

PROGRAMME

- **Le rôle de de l'acheteur/l'approvisionneur**
 - La fonction achat/approvisionnement dans l'entreprise
 - L'importance de la qualité des achats/approvisionnements
 - Quel est mon rôle en tant qu'acheteur/approvisionneur?
- **Le suivi des sous-traitants**
 - L'analyse régulière du carnet de commande
 - Traitement des encours et suivi des commandes
 - Relance préventive, traitement des retards
- **Tableaux de bord et indicateurs de suivi**
 - Suivre les indicateurs du service
 - Renseigner le tableau de bord de suivi de la relation fournisseur
- **Comportement, posture et stratégie**
 - Manager ses fournisseurs de manière rigoureuse et conviviale
 - Etre objectif et facilitant dans les échanges
 - Savoir pérenniser les liens vitaux à l'entreprise
 - S'affirmer en préservant la relation

Mise en situation sur un jeu pédagogique développé par notre formatrice.