



# Responsables, Futurs acheteurs :

## « L'Essentiel »

### **Le métier des achats se résume en 2 grands axes :**

- Les méthodes et les outils des achats
- La négociation des achats

Dans chacun de ces domaines les acheteurs ou le responsable de la fonction achats doivent posséder des savoir-faire et appliquer certaines méthodes afin de mener à bien leurs projets et remplir leurs objectifs.

### **Les méthodes et les outils des achats**

- ❖ La « rentabilisation » des postes de coûts
- ❖ Les lois génériques
- ❖ La stratégie des achats
- ❖ Les prix et la fixation des prix
- ❖ La fixation des prix d'achats
- ❖ Le juste prix et sa négociation
- ❖ La qualité
- ❖ Les stocks
- ❖ Les délais et coûts associés

### **La négociation des achats**

- ❖ Préparation du fond des négociations
- ❖ Préparation du contexte
- ❖ Négocier
- ❖ Conclure
- ❖ Suivre

Nous vous proposons d'aborder ces domaines au travers de stages de formations présents dans la rubrique management de notre catalogue.

**Consultez le catalogue Dotshaper**

<http://www.dotshaper.com/>

dotshaper.com