MANAGEMENT DE LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS

★★★★★

ACH-33 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Pour fonctionner, une entreprise à besoin de fournisseurs qui soient fiables, réactifs, capacitaires ... Il incombe au service achats de s'en occuper car ils sont garants de la qualité des fournisseurs, fournisseurs, sous traitants qui interviennent pour le compte de l 'entreprise. On appelle cela la " valeur ajoutée externe ". L'acheteur doit mettre en place des outils et des méthodes pour suivre ses fournisseurs. Mais également pour les qualificatifs au démarrage de la relation. On appelle la ACDE gestion de la relation fournisseur OU SRM en d' anglais pour S upllier R elations M estion.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Professionnel Achat impliqué dans le management d’un fournisseur clé

Prérequis

Aucun

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.

Programme de la formation

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