



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

CATALOGUE 2006

FORMATIONS DES ACHATS



contact-info@inotti.com

Catalogue disponible uniquement en téléchargement sur le site www.inotti.com, susceptible de mises à jours sans préavis, n'ayant aucune valeur contractuelle.

SOMMAIRE

AJ001	Aspects juridiques des achats
AS001	Les achats de transport
AS002	Achats hors production
AS003	Achats de matières premières
GA001	Gestion économique des stocks et des approvisionnements
MA001	Tableaux de bord des achats
MA002	Management des achats
MA003	Pratique des achats
MA004	Politique fournisseurs
MA005	La mesure de la performance aux achats
MA006	Motivez vos acheteurs
MA007	Sourcing
MA008	Marketing achats
MA009	Evaluation fournisseurs
MA010	Budget prévisionnel et plan d'action achats
NA001	Enchères électroniques
NA002	Négociation d'achat (niveau 1)
NA003	Négociation d'achat (niveau 2)
NA004	L'acheteur à table
OA001	Gestion du temps aux achats
OA002	Gestion de Projets
TA001	Le paiement des achats internationaux
TA002	Les incoterms
TA003	Analyse de la Valeur
VT001	Vendeurs, comprenez mieux les acheteurs professionnels
PF001	Process de fab des composants de l'emballage
PF002	Process de fab des produits plastiques
PF003	Process de fab des produits alu



N'oubliez pas, pour la troisième année consécutive, nous vous proposons en juillet et en août notre Université d'été des Achats.

Plusieurs cycles de formations dans un cadre original et agréable avec des intervenants spécialistes des thèmes abordés.

Consultez les programmes en vous rendant sur le site web inotti.com, et en cliquant sur le logo SUP-UEA.



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Aspects juridiques des achats

Les acheteurs sont confrontés de plus en plus aux considérations juridiques de leurs fonctions : rédaction et signature de contrats, sous-traitance... La simple commande peut donner lieu à litige, quant à l'application de Conditions Générales d'Achats.

Cette formation propose de passer en revue les principales sources de risques juridiques, et d'aider à la mise en place d'une structure contractuelle cohérente et efficace aux achats, depuis les Conditions Générales d'Achat jusqu'à la commande.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Comprendre les risques liés à la fonction
 - Connaître les différents types de contrats et leurs spécificités
 - Identifier les clauses à risques de contrats d'achats
 - Construire une structure cohérente des contrats
 - Rédiger des Conditions Générales d'Achat
 - Comprendre les mécanismes de formation des contrats

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : AJ001

Désignation : Aspects juridiques des achats

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Les achats de transport

Le transport est un facteur de plus en plus important dans la constitution des coûts, dans la maîtrise des flux et dans la qualité de service. L'achat de cette prestation requiert des compétences juridiques, économiques et logistiques que cette formation se propose de brosse.

Le transport des marchandises sera un enjeu des entreprises de demain, il convient d'en maîtriser les points essentiels aujourd'hui.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les spécificités des contrats de transport
- Identifier les contraintes juridiques
- Mettre en place un contrat de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : AS001

Désignation : Les achats de transport

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Achats hors production

Les frais généraux représentent 15 à 20 % du chiffre d'affaires d'une entreprise. Selon les postes, jusqu'à 30 % d'économies peuvent être réalisées et générer jusqu'à 6 % de résultat supplémentaire. La formation se propose de fournir les outils et la méthode pour réaliser des économies pérennes et significatives en répondant au niveau de qualité requis.

Public :

Acheteurs et aides acheteurs
Collaborateurs d'une fonction quelconque réalisant des achats, production ou hors production

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Avoir une vision globale de l'ensemble des achats hors production d'une entreprise
- Apprécier les spécificités des contrats d'achat/vente et de sous-traitance
- Mesurer les risques liés à ce type d'achats
- Connaître la typologie des achats hors production
- Déterminer les points clés de négociation pour les principaux types de prestations

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : AS002

Désignation : Achats hors production

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Achats de matières premières

Dans un contexte économique et conjoncturel des plus tendus, les entreprises subissent les lois des marchés. Les matières faisant l'objet de fluctuations de prix importantes, ou dont la disponibilité est limitée, doivent faire l'objet de toutes les attentions de la part des acheteurs.

Cette formation se propose de leur inculquer les notions globales de veille et d'analyse de ces marchés de matières premières, et de les initier aux outils qui les aideront à prendre les bonnes décisions d'achat.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats de matières ou produits soumis à fluctuations importantes

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les spécificités des achats de matières liées à de fluctuations d'indices
- Identifier les indicateurs pertinents
- Maîtriser les techniques d'analyse conjoncturelle

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : AS003

Désignation : Achats de matières premières

**2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Gestion économique des stocks et des approvisionnements

La gestion des stocks et des approvisionnements ont été considérées très longtemps comme les parents pauvres de la fonction acquisition, comme de simples exécutants. Or il n'en est rien. Les études prouvent aujourd'hui que les actions liées à la maîtrise des flux par le coût global peuvent assurer autant de gains que ce qui est obtenu par les achats.

Cette formation se propose donc de donner les clés de cette approche à ses participants.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Approvisionneurs, responsables des appro
Auteurs du supply chain management
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Voir aussi :

- pratique des achats
- évaluation continue des fournisseurs

Durée : 3 jours

Objectifs :

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

- Comprendre le caractère complémentaire des fonctions achat et approvisionnements
- Déterminer les conditions d'une politique d'approvisionnement et de gestion de stocks efficace
- Participer à la mise en place d'une gestion économique des stocks cohérente par rapport à la politique et au processus d'achat des entreprises
- Connaître les apports possibles de l'outil informatique à une telle gestion

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : GA001

Désignation : Gestion économique des stocks et des approvisionnements

**3 512 €HT sur la base de 3 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

contact-info@inotti.com

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Tableaux de bord des achats

Les tableaux de bord ne sont plus synonymes aujourd'hui de « contrôle », mais on bien pris leur dimensions de pilotage et de stratégie.

La formation apporte les clés pour la mise en place de cet outil dans la fonction acquisition.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : expérience significative des achats

Voir aussi :

- *motivez vos acheteur*
- *la mesure de la performance aux achats*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre la finalité de tableaux de bord aux achat et approvisionnements
- Participer à la construction de tableaux de bord pour le service achats/appro
- Participer à la mise en place d'un système d'intéressement aux objectifs dans un service achat/appro
- Connaître les apports possibles de l'outil informatique à une telle gestion

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA001

Désignation : Tableaux de bord des achats

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Management des achats

Centralisation ou décentralisation ? La fonction acquisition doit elle être rattachée à la DG, à la DP, à la DT ... ? Faut-il scinder achats et appro ?...

Les clés de la compréhension des différentes implications de choix organisationnels seront apportés par la formation.

Organiser l'activité de son département, le travail des acheteurs et leurs objectifs est un autre point important abordé ici.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Approvisionnement, responsables des appro
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Durée : 3 jours

Objectifs :

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

- Recenser les différents types d'organisation et de rattachement de la fonction.
- Choisir un type d'organisation et de fonctionnement interne
- Reconnaître les typologies d'achat et les particularités liées pour chacun d'entre eux.
- Définir et mettre en place une politique d'achat en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Rédiger et mettre en place les procédures fonctionnelles et méthodes de suivi et de contrôle de la fonction.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA002

Désignation : Management des achats

**3 763 €HT sur la base de 3 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Pratique des achats

Cette formation aborde le déroulement du processus opérationnel des achats, en faisant quelques arrêts sur image sur ses étapes clés : le sourcing, la consultation, la négociation, la contractualisation et le suivi des fournisseurs.

Public :

Acheteurs et aides acheteurs
Collaborateurs d'une fonction quelconque réalisant des achats, production ou hors production

Pré-requis : aucun

Voir aussi :

- le sourcing
- marketing achats
- gestion économique des stocks et des appro
- négociation d'achats
- évaluation fournisseurs

Durée : 5 jours

Objectifs :

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Identifier et quantifier les sources de profit du ressort des achats
 - Connaître les outils fondamentaux de l'acheteur pour participer à la définition du besoin et sélectionner la source
 - Préparer et organiser une négociation de manière à impliquer plus fortement encore le fournisseur
 - Développer et maîtriser un « langage commun achat »

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA003

Désignation : Pratique des achats

5 435 €HT sur la base de 5 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Politique fournisseurs

Stratégies, politique achats et communication contre-courant sont les principaux thèmes abordés dans cette formation, alternant débats et études de cas tirés de situations réelles. Sont notamment abordées les notions de délocalisation, re-localisation, gestion de portefeuille...

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- *marketing achats*
- *le sourcing*
- *évaluation continue des fournisseurs*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Identifier les modes de relations et de fonctionnement des différents types d'achats (série, sous-traitance, services, achats unitaires).
- Identifier, évaluer et choisir un fournisseur.
- Appréhender les différents modes de relation et de mise en concurrence des fournisseurs sous contraintes.
- Mettre en place une véritable relation de partenariat.
- Assurer un suivi de la qualité relationnelle, commerciale et technique des fournisseurs (élaborer un système de cotation dynamique).
- Mettre en place une politique fournisseur (Turn-over, coût de changement, réduction du nombre, externalisation et délocalisation)..

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA004

Désignation : Politique fournisseurs

**2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

La mesure de la performance aux achats

La mesure de la performance devient cruciale. Elle est pratiquée dans presque tous les secteurs de l'entreprise, notamment la production. Le Achats ne manquent pas à l'appel, mais les managers se heurtent souvent à la complexité de la mesure de leur performance effective.

La formation se propose de fournir clés de compréhension et méthodologie de mise en œuvre pour une vision claire et réaliste des actions du service.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Directeurs financiers, contrôleurs de gestion
Dirigeants
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : expérience significative des achats

Voir aussi :

- *tableaux de bords achat*
- *motivez vos acheteurs*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre la complexité de la mesure de la performance aux achats
- Participer à la construction de tableaux de bord pour le suivi d'indicateurs de performance
- Connaître les apports possibles de l'outil informatique à une telle gestion

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA005

Désignation : La mesure de la performance aux achats

**2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Motivez vos acheteurs

Depuis quelques temps, on essaye de transposer les techniques d'intéressement et de motivations des vendeurs aux acheteurs. On se heurte à la complexité de l'activité des services achats et au risque de démotivation si les objectifs ou les indicateurs de mesure de performance sont inadaptés.

A travers un business game, les participants apprendront les subtilités de la mesure de la performance des achats, et se verront proposée une méthode adaptable à toutes les situations.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Dirigeants, responsables des ressources humaines
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : expérience significative des achats

Voir aussi :

- tableaux de bords achat
- la mesure de la performance aux achats

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre la complexité de la mesure de la performance aux achats
- Utiliser les indicateurs de performance
- Participer à la mise en place d'un système d'intéressement aux objectifs dans un service achat/appro
- Connaître les apports possibles de l'outil informatique à une telle gestion

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA006

Désignation : Motivez vos acheteurs

2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Sourcing

Trouver le fournisseur adéquat au moment opportun, gérer le vivier du sourcing, réduire le temps de sélection d'une source, mettre en place une procédure d'agrément fournisseur, sont autant de points abordés par la formation.

Il est aujourd'hui indispensable d'avoir une vision globale du sourcing, sans oublier de traiter les cas des pays à bas coûts, et plus particulièrement la Chine.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- *marketing achats*

Durée : 3 jours

Objectifs :

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

- Construire une base de donnée sourcing : le vivier
- Utiliser les outils modernes de recherche de sources
- Mettre en place un système d'agrément des fournisseurs
- Gérer et optimiser la consultation

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA007

Désignation : Sourcing

3 763 €HT sur la base de 3 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Marketing achats

Sait-on réellement ce que l'on achète, connaît-on le marché amont comme il se doit ? Nous n'avons la plupart du temps qu'une vision partielle et partielle du portefeuille achats.

La formation se propose d'apporter outils et méthodes pour segmenter, classer organiser et analyser son portefeuille achats. On en fera de même avec le marché amont, pour pouvoir ensuite agir, dans la mesure du possible, sur ce dernier.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- le sourcing

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Analyser le portefeuille achats
- Constituer une cartographie des risques
- Analyser les marchés amont
- Définir les grandes lignes des stratégies d'achats

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA008

Désignation : Marketing achats

2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Evaluation fournisseurs

La plupart du temps l'évaluation des fournisseurs est réalisée de manière subjective, ou négligée parce que source de perte de temps considérable. Or, elle est un facteur primordial dans le pilotage des achats et l'amélioration de la performance.

L'évaluation continue des fournisseurs est plus qu'une simple obligation qualité, elle peut être la source de gains non négligeables. C'est ce que la formation tentera de nous faire comprendre.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master
Responsables des appro
Qualiticiens

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- *gestion économique des stocks et des appro*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Construire une base de donnée pour mesurer la performance des fournisseurs
- Utiliser les outils à disposition pour rendre la tâche la moins contraignante possible
- Organiser la communication interne et externe
- Devenir acteur de l'amélioration continue des fournisseurs

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA009

Désignation : Evaluation fournisseurs

**2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Budget prévisionnel et plan d'action achats

Tous les ans les entreprises se livrent au délicat exercice du budget prévisionnel. Les services achats sont également sollicités, et souvent manquent de temps et d'expérience pour le faire vite et bien.

La mise en place de plans d'actions sont également indispensables pour développer stratégies et objectifs.

Cette formation propose un certain nombre de méthodes et d'outils pour y parvenir très rapidement.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Construire un budget prévisionnel achats
- Mesurer les impacts sur la trésorerie
- Etablir un plan d'action
- Prévoir un "plan B"

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : MA010

Désignation : Budget prévisionnel et plan d'action achats

2 341 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Enchères électroniques

Internet est de plus en plus présent dans la relation acheteurs vendeurs. Les entreprises font de plus en plus appel aux enchères inversées dans le cadre de négociations globales. Cela ne va pas sans certaines difficultés, tant du point de vue des acheteurs que des vendeurs.

Cette formation se propose d'apporter un regard pragmatique sur l'emploi des enchères électroniques, tant pour les acheteurs que pour les vendeurs.

Une simulation assistée par ordinateur permettra de voir les contraintes des uns et des autres.

Public :

Acheteurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master
Vendeurs confrontés aux enchères inversées

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre le processus des enchères électroniques
- Appréhender les enjeux, les risques et les contraintes d'un tel outil
- Ne plus avoir peur, mais savoir définir des préférences
- Définir tactiques et stratégies pour réussir au mieux l'enchère inversée.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : NA001

Désignation : Enchères électroniques

2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Négociation d'achat (niveau 1)

Négocier... cette étape fondamentale est souvent mal exploitée par les acheteurs car ils manquent de formations vis à vis de vendeurs parfaitement rôdés depuis des années.

Pourtant cette étape est cruciale pour l'entreprise car c'est là que se concrétiseront les éventuels gains prévus et espérés.

La formation apportera les notions fondamentales de la communication et de la négociation, et présentera les outils d'une préparation efficace.

La mise en situation dans des jeux de rôles proches des situations réelles, avec une méthode de mesure des résultats originale et exclusive, et l'emploi de l'outil vidéo permettent de progresser rapidement.

Public :

Responsables achats, acheteurs et aides acheteurs.

Collaborateurs d'une fonction quelconque impliqués dans une négociation d'achats.

Participants du « processus opérationnel achat » souhaitant approfondir le sujet négo.

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- négociation d'achats niveau 1

- pratique des achats

Durée : 3 jours

Objectifs :

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

- Fixer des objectifs à atteindre à l'occasion d'une négociation d'achat
- Préparer de manière optimale la négociation sur les plans économiques, techniques, tactiques et stratégiques
- Maîtriser les techniques de base de la communication
- Connaître son style de négociateur et ses voies de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : NA002

Désignation : Négociation d'achat (niveau 1)

**3 763 €HT sur la base de 3 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Négociation d'achat (niveau 2)

Négocier... cette étape fondamentale est souvent mal exploitée par les acheteurs car ils manquent de formations vis à vis de vendeurs parfaitement rôdés depuis des années.

Pourtant cette étape est cruciale pour l'entreprise car c'est là que se concrétiseront les éventuels gains prévus et espérés.

La formation, destinée à des personnes ayant déjà une expérience de la négociation, leur permettra de se perfectionner pour les situations plus difficiles : négociations à plusieurs, tripartites, conflictuelles...

La mise en situation dans des jeux de rôles proches des situations réelles, avec une méthode de mesure des résultats originale et exclusive, et l'emploi de l'outil vidéo permettent de progresser rapidement.

Public :

Acheteurs et aides acheteurs

Collaborateurs d'une fonction quelconque impliqués dans une négociation d'achats

Participants du niveau 1 souhaitant approfondir le sujet

Pré-requis : expérience significative des achats ou formation niveau 1

Voir aussi :

- *négociation d'achats niveau 1*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Fixer des objectifs à atteindre à l'occasion d'une négociation d'achat
- Préparer de manière optimale la négociation sur les plans économiques, techniques, tactiques et stratégiques
- Maîtriser les techniques de base de la communication
- Gérer les situations de conflits
- Connaître son style de négociateur et ses voies de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : NA003

Désignation : Négociation d'achat (niveau 2)

2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

L'acheteur à table

Les acheteurs sont souvent invités à déjeuner par leurs fournisseurs. Que ce moment soit formel ou non, il est toujours le moment privilégié pour initier ou terminer une négociation, faire plus ample connaissance et en apprendre plus sur l'autre, le marché, les concurrents...

Mais attention à ne pas en dévoiler trop soi-même !

Les fournisseurs étrangers apprécieront votre culture gastronomique et œnologique. Savoir se « tenir » à table est aussi important si l'on a à faire avec des cadres dirigeants...

Cette formation alliera plaisir et utilité, en apportant les conseils éclairés de spécialistes de la gastronomie, des vins et du savoir-vivre. Elle s'achèvera de manière conviviale par une « application pratique » en passant à table, avec les conseils éclairés d'un acheteur professionnel...

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 1 jours

Objectifs :

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

- Tenir une conversation portant sur les métiers et les vins
- Connaître les règles de convenance et de bienséance
- Participer à la mise en place d'un système d'intéressement aux objectifs dans un service achat/appro
- Connaître les apports possibles de l'outil informatique à une telle gestion

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Visite des cuisines
- Commentaires d'un œnologue
- Mise en pratique autours d'un repas pris en commun

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : NA004

Désignation : L'acheteur à table

370 € HT sur la base de 1 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Gestion du temps aux achats

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Assistants des achats, Approvisionneurs
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître la répartition de leur occupation du temps
- Identifier les sources de perte de temps et les traiter
- Gérer les priorités et optimiser leur action
- Planifier leur organisation

METHODE PEDAGOGIQUE

- Questionnaire préalable en ligne servant de support à l'analyse
- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets et mises en situations

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : OA001

Désignation : Gestion du temps aux achats

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Gestion de Projets

Les acheteurs sont de plus en plus amenés à conduire des projets, sans pour autant être « acheteurs projets » ou « acheteurs pilotes ». Que ce soit dans le changement de fournisseur, ou le lancement de nouvelles fabrications, il faut conduire un projet de A à Z, et l'achever dans les temps. Cette formation apporte outils et méthodes pour ne pas se laisser déborder par les événements et coordonner les actions de plusieurs groupes de travail afin de mener à bien la mission confiée.

Public :

Acheteurs et responsables des achats
Chefs produits et/ou de marché
Responsables techniques
Tout collaborateur amené à gérer un projet

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- gérer un ensemble d'activités inter reliées de façon à réaliser un but précis, tout en tenant compte de différentes contraintes (temps, coûts, ressources, critères de qualité) et des différents intervenants présents dans l'environnement du projet.
- Avoir une vision globale de la gestion de projet ainsi que l'ensemble des connaissances et des habiletés de base communes à tous les domaines d'application de la gestion.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : OA002

Désignation : Gestion de Projets

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Païement des achats internationaux

Les achats se font désormais à l'échelle planétaire. La formation se propose d'apporter les clés de compréhension des fluctuations monétaires, du bon usage des cours des devises et de la couverture des risques de change.

Elle abordera également les grands principes des moyens des règlement internationaux, dont le crédit documentaire.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Voir aussi :

- Les incoterms

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre les mécanismes monétaires et les principes de couverture des risques de change
- Déterminer les modes de règlements les plus pertinents
- Devenir un interlocuteur compétent vis à vis des services financiers de l'entreprise
- Etre capable d'orienter les choix de la direction financière en fonction de la nature des importations réalisées.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : TA001

Désignation : Règlement des achats internationaux

**2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Les incoterms

Les achats se font désormais à l'échelle planétaire. La formation se propose d'apporter les clés de compréhension incoterms et de leur bon usage.

Elle abordera également les grands principes des moyens des règlement internationaux, dont le crédit documentaire, et les implications issues de l'utilisation des incoterms en matière de documents.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Assistants des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Voir aussi :

- *Règlement des achats internationaux*

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les règles d'utilisation des incoterms
- Utiliser les incoterms adéquats
- Rédiger correctement les incoterms
- Connaître les conséquences sur les obligations, coûts, taxes et crédits documentaires.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : TA002

Désignation : Les incoterms

2 174 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Analyse de la Valeur

Lorsque l'on ne peut plus réduire les coûts en travaillant uniquement sur les conditions d'achat ou la nomenclature produit, il faut avoir une autre approche : celle par l'analyse de la valeur.

La formation s'attachera à expliquer la méthode, en développant notamment l'analyse fonctionnelle et de cahier des charges du même nom.

Un exemple concret explicitera l'approche économique de la méthode.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 3 jours

Objectifs :

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

- Connaître la méthode de l'AV
- Etre capable de piloter un groupe de travail d'AV
- Maîtriser l'analyse fonctionnelle
- Construire un cahier des charges fonctionnel

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : TA003

Désignation : Analyse de la Valeur

3 261 €HT sur la base de 3 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Vendeurs, comprenez mieux les acheteurs professionnels

Les acheteurs se professionnalisent et deviennent de plus en plus difficiles à « cerner » par les vendeurs. Par cette formation, comprenez mieux comment « fonctionne » un acheteur moderne, et apprenez à mieux le satisfaire.

Ainsi vous améliorerez votre performance et fidéliserez un interlocuteur qui appréciera d'être « entendu et compris ».

Public :

Vendeurs et Directeurs des ventes
Responsables export de sociétés étrangères

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Comprendre les préoccupations de l'acheteur industriel
- Mieux partager le langage et la culture de leur interlocuteur
- Augmenter sa force de conviction pour être sélectionné dans les actions de sourcing de l'acheteur
- Négocier dans de meilleures conditions, dans une optique gagnant/gagnant

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Mises en situation de négociation

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ci-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : VT001

Désignation : Vendeurs, comprenez mieux les acheteurs professionnels

2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Process de fab des composants de l'emballage

Les acheteurs ne sont pas forcément des techniciens, mais se doivent d'être technologues : s'intéresser à la techniques des produits achetés, notamment leur process de fabrication. En effet, cela se révèle indispensable si l'on veut réaliser la décomposition des coûts, ou améliorer la force de négociation. Mais les acheteurs ne sont que rarement spécialisés dans une catégorie de produits achetés, et ne peuvent avoir une connaissance exhaustive de tous les segments d'achats. Cette formation se propose de leur apporter une vision complète sur les process de fabrication des principaux matériaux d'emballage que sont le carton ondulé, les films plastiques et le bois et palettes.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Acheteurs emballages
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les processus de fabrication des produits étudiés
- Construire une grille de décomposition des coûts
- Identifier les sources de réductions potentielles
- Comprendre les contraintes spécifiques liées aux process ou aux matières.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : PF001

Désignation : Process de fab des composants de l'emballage
2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Process de fab des produits plastiques

Les acheteurs ne sont pas forcément des techniciens, mais se doivent d'être technologues : s'intéresser à la techniques des produits achetés, notamment leur process de fabrication. En effet, cela se révèle indispensable si l'on veut réaliser la décomposition des coûts, ou améliorer la force de négociation. Mais les acheteurs ne sont que rarement spécialisés dans une catégorie de produits achetés, et ne peuvent avoir une connaissance exhaustive de tous les segments d'achats. Cette formation se propose de leur apporter une vision complète sur les process de l'injection et l'extrusion plastique et de fabrication des outillages associés.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les processus de fabrication des produits étudiés
- Construire une grille de décomposition des coûts
- Identifier les sources de réductions potentielles
- Comprendre les contraintes spécifiques liées aux process ou aux matières.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : PF002

Désignation : Process de fab des produits plastiques

**2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement**

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS



inotti.com

Emilio Cominotti
Conseil-Formation-Coaching

BP70068
F-67502 Haguenau cedex

J (+33) 672 842 410
N° formateur : 42-67-03444-67
SIRET : 479 302 754

Les formations 2006 d'inotti.com

Process de fab des produits alu

Les acheteurs ne sont pas forcément des techniciens, mais se doivent d'être technologues : s'intéresser à la techniques des produits achetés, notamment leur process de fabrication. En effet, cela se révèle indispensable si l'on veut réaliser la décomposition des coûts, ou améliorer la force de négociation. Mais les acheteurs ne sont que rarement spécialisés dans une catégorie de produits achetés, et ne peuvent avoir une connaissance exhaustive de tous les segments d'achats. Cette formation se propose de leur apporter une vision complète sur les process de fabrication de pièces en aluminium, extrudés, injectés ou emboutis, et leurs outillages associés.

Public :

Acheteurs, directeurs et responsables des achats
Etudiants cycle licence/master

Pré-requis : pratique des achats

Durée : 2 jours

Objectifs :

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

- Connaître les processus de fabrication des produits étudiés
- Construire une grille de décomposition des coûts
- Identifier les sources de réductions potentielles
- Comprendre les contraintes spécifiques liées aux process ou aux matières.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets

Notre démarche est basée sur la personnalisation du contenu des formations. Pour le faire, nous procédons toujours à un audit préalable, suivi d'une proposition de programme qui prend en compte les besoins réels des apprenants, et le contexte spécifique de l'entreprise.

Le tarif indiqué ce-dessous est donc purement indicatif, et devra être confirmé après la première rencontre. Il s'agit d'un tarif ne prenant en compte que la formation qui se révèle avantageux dès trois participants. Pour la formation ou le suivi individuel, consultez nous pour le coaching.

Réf : PF003

Désignation : Process de fab des produits alu

2 508 €HT sur la base de 2 jours
hors frais de déplacements et d'hébergement

CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR PLUS