

Module 2 : DEFINIR LE BESOIN ET REDIGER LE CAHIER DES CHARGES

acheteurs et prescripteurs



Durée :
2 jours

Dates :
16 et
17/11/2021

Modalité :
Distanciel

Objectifs :

- ⇒ Maitriser la définition fonctionnelle du besoin dans le contexte de sa filière Achats
- ⇒ Réaliser une analyse de marché pertinente
- ⇒ Élaborer une stratégie Achats Famille
- ⇒ Traduire son besoin dans les documents de marché

Contenu et cas pratiques adaptés à la filière hôtellerie / prestations générales

Programme :

Exprimer le besoin sur sa filière Achats

- La définition fonctionnelle de son besoin
- La matrice BCDE et l'approche SPOC de définition du besoin
- Atelier de travail : Le dialogue acheteur-prescripteur
- Kit DGOS

Réaliser un sourcing efficace

Préparer sa stratégie Achats

- Identifier les leviers Achats pertinent par rapport à ses objectifs
- Décomposer les coûts et préparer l'achat en coûts complets
- Fixer les indicateurs pertinents

Rédiger les documents du marché

- Fixer les exigences
- Choisir ses critères
- Intégrer des objectifs liés aux achats responsables en fonction des enjeux sur sa famille Achats

Module 3 : ANALYSER LES OFFRES ET REALISER LE SUIVI D'EXECUTION DU MARCHE

acheteurs

Durée :
2 jours

Dates :
30/11 et
01/12/2021

Modalité :
Distanciel

Objectifs :

- ⇒ Choisir l'offre la plus économiquement avantageuse
- ⇒ Maîtriser les bases de la négociation
- ⇒ Attribuer le marché
- ⇒ Assurer le suivi d'exécution du marché

Programme :

L'analyse des candidatures et des offres

- Objectiver son analyse
- Organiser des tests
- Les offres inacceptables
- La détection des offres anormalement basses
- L'exclusion au stade de la candidature

Jeux de rôle et mise en situation de négociation

Finalisation de la procédure de marché

Réceptionner les prestations

- Réception qualitative et quantitative
- Evaluation de la performance du contrat
- Calcul des gains Achats
- La relation fournisseur pendant le suivi d'exécution de son marché

Les modifications du marché en cours d'exécution