

Marketing achats et sourcing

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

M2I FORMATION MERIGNAC
RICHIR Agnès
05.57.19.07.65
a.richir@m2iformation.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Comprendre les marchés fournisseurs, structurer les informations de marché Comprendre le lien entre besoin, marché et stratégie segment.

Contenu et modalités d'organisation

Introduction Présentation de chacun Attentes et objectifs visés de chaque participant Présentation de la formation Le marketing achats Définition du concept de marketing Le positionnement dans le processus achat Dès l'expression du besoin Rôle de l'acheteur dans l'expression du besoin Les familles, catégories et segments Etude du portefeuille de l'acheteur Identifier la stratégie et la politique achats Bien comprendre la politique d'entreprise, politique et stratégique achat Analyse Gestion de la priorisation Analyse ABC Classifier sur plusieurs niveaux Le sourcing Le processus de sourcing Les étapes du sourcing Principes de la qualification des fournisseurs Etude de marché fournisseurs Comment analyser un marché Matrice de Porter et l'étude de marché achats Les différentes offres et le rôle de la concurrence Cycles de vie des marchés et produits Analyse de portefeuille Identifier les plans d'actions en fonction des opportunités et menaces du marché Sources d'informations Informations utiles / moyens pour connaître le marché Connaître les ressources disponibles par Internet Synthèse de la session Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant Bilan oral et évaluation à chaud

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00189255	du 01/01/2019 au 31/12/2022	Mérignac (33)	M2I FORMATION MERIGNAC	Non éligible	FPC	