

Module de perfectionnement en Achats

Les techniques de négociation des achats



Module de 2 jours



10 et 11/03/2023

Objectifs

- Analyser les stratégies d'achat les mieux appropriées aux catégories de produits/services à acquérir;
- Faire usage des meilleures techniques de négociation;
- Identifier les intérêts de votre entreprise et se fixer des objectifs optimaux;
- Préparer une négociation;
- Piloter l'entretien de négociation.

Contenu

La négociation et ses caractéristiques:

- Qu'est-ce que négocier?
- La prise en compte des rapports de force;
- L'analyse de la marge de manœuvre;
- Les règles de base de la négociation.

La préparation de la négociation:

- Définir ses objectifs;
- Identifier et évaluer des paramètres de négociation;
- Analyser ses positions idéales et de repli;
- Intégrer la notion de TCO (Total Cost of Ownership);
- Etablir la matrice d'intérêts réciproques;
- Choisir son chemin de négociation.

L'entretien de négociation:

- Ses différentes phases;
- Les pièges à éviter;
- Quelques techniques de négociation.

Introduction à certains aspects comportementaux:

- Analyse des aspects non verbaux en cours de négociation;
- Quelques principes de la PNL.

De nombreux exercices pratiques.

Formateur

Les techniques de négociation des achats

Formateur | Informations pratiques



Frederic Anspach

Partner at PepsFormance. Civil Engineer with a broad experience in all purchasing activities.

Focused on strategic vision, negotiation process, contractual techniques, purchasing performance and behavioural analysis.

Interested in training or coaching Purchasing personnel as well as advising Management on Purchasing performance, mainly in an industrial environment. Polyglot in French, English, Dutch, German.

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1150 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Pour les non-membres:
1300 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.
Lieu: Hôtel Best Western à Wavre

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:

Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme
0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

Administration et logistique:

Kathrin Arets
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0476/36 36 17 | E-mail: info@abcal.org

Module de perfectionnement en Achats

La gestion des relations fournisseurs (SRM) et la digitalisation des achats



Module de 2 jours



Nouvelles dates 2023
à définir

Contenu

La gestion performante des relations fournisseurs: le SRM 4.0

Le SRM (Supplier Relationship Management) s'appuie sur un ensemble de leviers d'action développés conjointement par l'entreprise et ses fournisseurs afin d'améliorer la performance globale de la chaîne de valeur.

Le SRM favorise la compétitivité de l'entreprise par son impact significatif sur le sourcing stratégique, les processus d'achats, l'optimisation de la supply chain et une meilleure gestion des coûts avec les principaux partenaires.

Il couvre donc l'ensemble des processus de gestion d'un environnement collaboratif avec des fournisseurs stratégiques.

Ces processus de gestion reposent sur un échange important d'informations entre l'entreprise et ses partenaires. La digitalisation - **Big Data, IoT, IA, Blockchain** - dont l'impact sur ces processus de gestion est prévisible à terme, font migrer le SRM vers une potentielle version 4.0.

Objectifs

Ce séminaire de perfectionnement répondra aux questions suivantes:

- Quels facteurs ont modifié ces dernières années les relations fournisseurs?
- Quelles conditions réunir pour construire un partenariat gagnant?
- Quels sont les outils d'une gestion performante de la relation fournisseurs?
- Comment gérer en commun les risques, piloter la performance opérationnelle et les plans de progrès avec les fournisseurs, intégrer leurs expertises grâce aux technologies les plus avancées?
- Comment les techniques 4.0 de digitalisation impactent les méthodologies collaboratives pour les rendre plus performantes et assurer un avantage concurrentiel aux partenaires?

Formateur



La gestion des relations fournisseurs (SRM) et la digitalisation des achats

Formateur | Informations pratiques

Paulo Ferreira

Diplômé de l'ICHEC en Économie Appliquée et management.

Consultant en quatre piliers stratégiques «People, Process, Products & Partnership», expérience de plus de 25 ans en achats analytiques et stratégiques au niveau mondial dans le secteur automobile et équipements médicaux. Direction d'équipes achats multidisciplinaires et multiculturelles en Belgique, Allemagne, USA, Canada, Chine, Inde et Brésil. Expertise en achats stratégiques, projet, composants industriels, contractualisation et contraintes normatives et réglementaires. Pionnier du «reshoring/nearshoring» et ambassadeur de la RSE dans les relations commerciales.

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1150 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Pour les non-membres:
1300 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.
Lieu: Hôtel Best Western à Wavre

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:

Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme
0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

Administration et logistique:

Kathrin Arets
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0476/36 36 17 | E-mail: info@abcal.org

Module de perfectionnement en Achats

Maîtriser les achats-projets: investissements et ventes sur projets



Module de 2 jours



Dates à définir

Les achats en mode projet (investissement, développement, exportation) sont devenus une réalité dans un nombre croissant d'entreprises de tous secteurs privés ou publics. Directement associés aux projets, les acheteurs apportent une contribution capitale au bon déroulement des projets et à leur réussite.

Contenu

Au terme de ce module, le participant sera capable

- d'identifier les missions des achats dans le processus de gestion de projet;
- de comprendre et de différencier les achats en mode projet dans le cadre soit d'un investissement, soit du développement d'un nouveau produit, ou encore les achats dans les sociétés fonctionnant en mode projet;
- d'établir le lien entre le besoin du client final et les sous-traitants dans les projets;
- d'appliquer la méthodologie globale d'approche du processus des achats d'investissements;
- d'identifier et de gérer les risques liés aux sous-traitants dans une organisation orientée projets;
- de piloter les projets du point de vue des achats.

Formatrice

Maîtriser les achats-projets: investissements et ventes sur projets

Formatrice | Informations pratiques



Chantal Lejeune

Ingénieur de projet créative et orientée solutions, Chantal Lejeune est experte dans l'amélioration des processus, la gestion d'équipes, le développement de produits et la création de valeur ajoutée combinée au suivi des achats et des plans financiers.

Forte d'une expérience professionnelle de plus de 25 années, elle maîtrise parfaitement tous les aspects de la gestion de projets.

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1150 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Pour les non-membres:
1300 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.
Lieu: Hôtel Best Western à Wavre

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:
Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme
0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

Administration et logistique:
Kathrin Arets
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0476/36 36 17 | E-mail: info@abcal.org

Module de perfectionnement en Achats

La gestion des contrats



Module de 2 jours



10 et 11/02/2023

Engagements – risques – gestion sont les mots-clés de tout contrat. La gestion des contrats nécessite une approche globale et une organisation spécifique afin d'optimiser les engagements (commitments) que les parties prennent l'une par rapport à l'autre, et l'ensemble des dispositions convenues pour (faire) respecter ces engagements, ainsi que les moyens de gérer/réduire les risques qui s'y rattachent.

Cette gestion efficace des contrats est essentielle à toute opération industrielle et commerciale. Elle doit retenir l'attention de la direction des achats, de la direction commerciale et de la direction financière.

Elle vise à éviter les contrats prolongés par erreur, les contrats dépassés par l'évolution des avenants, les contrats qui font double emploi, ceux dont les effets bénéfiques sont amoindris par un manque de suivi. Optimiser cette gestion des contrats participe à la rentabilité de l'entreprise.

Cette formation livre les outils pratiques pour en faire un levier de compétitivité.

Public cible

- Vous évoluez dans la fonction achat? Acheteur, support, gestionnaire...
- Vous débutez dans le métier d'acheteur ?
- Vous êtes chargé de la gestion des contrats existants ?
- Vous supportez le processus de vente ?
- Vous êtes commercial et vous voulez comprendre vos clients acheteurs (formés ou non) ?

Contenu

Focus sur les contrats et leur gestion

- Introduction: Pourquoi une gestion des contrats? - Pourquoi gérer les contrats? - 10 risques liés à une gestion inefficace des contrats
- Les Contrats: classification - architecture - qu'est-ce qu'un contrat? - comment construire un contrat? - qu'est-ce qu'un bon contrat? Exemples et cas pratiques.
- La gestion des risques liés aux contrats: les risques contractuels - le processus de gestion des risques contractuels - registre des risques - suivi des risques - Exemples et cas pratiques.
- Les 3 niveaux de la gestion des contrats : dimension horizontale - dimension verticale - gestion en relief

Le cycle de vie des contrats: avant et après signature

- Modèle opératoire: Le processus pré-signature: appels d'offres - quand commencer à penser au contrat? - contenu du contrat - (un)liquidated damages / pénalités - négociation - indicateurs de performance et mesures de qualité - les 10 clauses les plus importantes / les plus négociées - Exemples et cas pratiques.

Les contrats de services (SLA)

- Les contrats de niveau de service (SLA - Service Level Agreement): KPI Indicateurs de performance - incitants - entrée/sortie - gouvernance Exemples et cas pratiques.

La gestion des contrats

Formatrice | Informations pratiques



Dodo Chochitaichvili

Managing Director de U-NEGO

Diplômée de la Faculté de droit de l'Université Libre de Bruxelles (2009), suivi d'un Master complémentaire (LL.M) en droit de la concurrence obtenue à King's College London (2011), Dodo Chochitaichvili exerce le métier d'avocat au Barreau de Bruxelles depuis 2011. Après une collaboration pendant quatre ans au sein d'un cabinet d'avocats international, elle a lancé, en 2015, son propre cabinet dans ses domaines de prédilection. En 2021, elle a fondé le cabinet d'avocats ARIGA avec plusieurs associés.

Sa pratique se concentre principalement dans la négociation et la rédaction des contrats, ainsi que la résolution de conflits via les litiges ou les arbitrages, ou encore leurs modes alternatifs de résolution des conflits, tels que la médiation ou le droit collaboratif. Ses domaines de prédilection sont le droit commercial général (les contrats de distribution, d'agence commerciale, de franchise, etc.), le droit des contrats (les contrats de services, de vente internationale de marchandises, de recherche et développement, de logistique, etc.), les pratiques du commerce, ainsi que les procédures judiciaires et arbitrales, impliquant régulièrement des questions de droit international. Elle intervient en qualité d'oratrice à des conférences ou comme formatrice dans le cadre des formations professionnelles destinées aux adultes. Elle est également assistante à l'UMons en droit comparé. Dodo Chochitaichvili est lauréate de la formation professionnelle relative à la procédure et la technique de cassation (cycle 2015-2019).

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1150 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Pour les non-membres:
1300 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00.
Lieu: Hôtel Best Western à Wavre

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:

Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme
0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

Administration et logistique:

Kathrin Arets
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0476/36 36 17 | E-mail: info@abcal.org