Acheteur, approvisionneur, logisticien

Public : Acheteur, Responsable magasin

Durée : 2 jours **Coût :** 800 € HT

Dates sessions Nantes / Paris / Lyon : Télécharger les calendriers via notre site www.biqualite.fr

Prérequis : *Personne ayant exercé une fonction d'encadrant pendant au moins 2 ans dans une entreprise du BTP.*

Objectifs et compétences visées

Tenir son rôle d'acheteur et de responsable de stock

Assurer l'interface entre le service commercial et les équipes chantier et **anticiper les retards** de livraison

Optimiser ses achats et **négocier auprès de ses fournisseurs**

Planifier, suivre ses approvisionnements et gérer les litiges

Organiser les réceptions et préparer efficacement ses commandes

Programme

Préalables :

- Les enjeux du métier d'acheteur / magasinier dans le bâtiment et les travaux publics
- La méthode de flux tendu : une pratique rationnelle mais pas toujours raisonnable !

Le stock : un élément clé et stratégique pour la réussite des chantiers

- Le processus pour sécuriser le suivi des approvisionnements ;
- Suivre et s'assurer des délais de livraison (mise en place d'un rétro planning, alertes, ...) ;
- Déterminer les différents niveaux de stock (alerte, sécurité, minimum…) ;
- Anticiper les réceptions et les stockages de la marchandise ;
- Préparer efficacement les matériaux à livrer sur les chantiers ;
- Gérer sereinement les litiges (commandes incomplètes, casses, erreurs de références…).

Être réactif et fixer des règles : la solution pour éviter que votre stock ne soit en libre-service

- Prise en compte rapide des besoins chantiers et des demandes internes spécifiques (BE, Conducteur de travaux…) ;
- Anticiper les besoins des équipes terrain, et éviter les sur-commandes ;
- Fixer des règles pour limiter l'accès anarchique au magasin ;
- Imposer une traçabilité des entrées et sorties de stock plutôt que de constater les écarts (méthodes, outils…) ;
- Gestion des retours chantier ;
- Préparer un inventaire plus sereinement.

Mener les négociations avec ses fournisseurs pour optimiser ses achats

- Utiliser les bons leviers pour négocier ;
  - Les mécanismes d'une relation commerciale efficace
  - Une simple demande de prix n'est pas une négociation
  - Les principes de négociation pour être convaincant (anti-vente, mise en concurrence…)
- Être en veille auprès des fournisseurs, développer une logique de réseau ;
- Commander dans l'urgence, les erreurs à ne pas commettre ;
- Prioriser les demandes urgentes.

Nous contacter pour plus d'informations

.

Préinscription en ligne ou nous contacter au 02.28.03.29.51 / contact@biqualite.fr

Ce programme est la propriété de la SAS BIQUALITE©, en tant que conceptrice et développeur de contenu. Elle seule est autorisée à commercialiser, exploiter et animer ce programme sauf dans le cadre d'un partenariat formel à durée limitée avec un tiers. La présente mention devra apparaître sur chaque support mentionnant ledit programme.

Pédagogie : Présentiel, participatif, contextualisé - **Évaluation des acquis :** Études de cas, tests et mises en situation - **Accès personnes en situation de handicap :** Nous contacter afin d'évaluer les possibilités de suivre la formation.