






Le processus d'appel d'offres

En Achat, l'analyse fonctionnelle permet, pour exprimer un besoin de produit ou de service à acheter, de raisonner en termes de fonctions que le produit ou le service doit couvrir plutôt qu'en termes de moyens ou solutions techniques connus d'avance. Un cahier des charges fonctionnel est au minimum constitué.

L'objectif final de la cotation fonctionnelle est, pour l'équipe projet Achat, d'obtenir un classement transparent des offres fournisseurs suivant les fonctions constituant le cahier des charges fonctionnel et permettant de choisir de manière naturelle et objective le fournisseur à qui sera confié le contrat.

OBJECTIFS

-  Utiliser les techniques et outils permettant de mener à bien la démarche appel d'offres
-  Définir, partager et appliquer les bonnes pratiques
-  Acheter mieux, ensemble

PROGRAMME

De l'analyse du besoin à la rédaction du cahier des charges

La typologie des besoins
 La définition du juste besoin
 L'identification des interacteurs
 L'expression du besoin
 Le cahier des charges (technique & fonctionnel)
 Le dossier de consultation
 La méthode R.O.C.H
 L'analyse de la valeur
 Le taux d'échange

Le lancement d'une consultation sur un marché

Le contenu de la consultation
 L'opportunité de consultation
 Le dépouillement et l'analyse objective des offres
 Les critères de choix et d'évaluation des offres
 La création de la short-list
 L'audit fournisseur

Anticiper du go/no go de l'acheteur

Évaluer ses atouts, les risques et opportunités.
 Savoir éviter l'appel d'offres "bidon" pour l'acheteur.
 Influencer un appel d'offres.

Construire une offre différenciante

Obtenir l'information manquante.
 Comprendre les enjeux client.
 Analyser la concurrence.
 Anticiper la réponse de l'acheteur
 Mettre en avant sa différence.

DUREE

3 jours

PUBLIC

Acheteurs
 Assistant(e)s achats
 Collaborateurs amenés à effectuer des achats

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
 Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Pédagogie essentiellement participative.
 Apports théoriques.
 Étude de cas.
 Retour d'expériences.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

En INTRA

3.450 € net à payer pour un groupe ≤3 stagiaires puis +75€ par stagiaire supplémentaire
 + déplacement selon lieu
 Dates à convenir en commun

En INTER

Voir notre calendrier pour les dates et les tarifs des sessions

Vidéo de présentation

