



Avantages Formation

ACHATS – Composition du prix de revient	Durée : 14 heures
--	--------------------------

Objectifs de la formation

Comprendre les formes de prix et la formation d'un prix de revient.

Comprendre la stratégie du vendeur en terme de prix. Identifier et comprendre les mécanismes de formation d'un prix et en maîtriser les paramètres.

Public concerné et pré-requis

Toutes personnes ayant à conduire des négociations d'achats. Aucun pré-requis.

Méthodologie et Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.

Formation en petit groupe (maximum 5 personnes).

La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.

Contenu de la formation

Les éléments économiques d'un prix

- L'utilité et coût marginale.
- Calcul du seuil de rentabilité et du seuil de réinvestissement.

Les marchés

- Les différents types de marché fournisseurs acheteurs.
- La formation du prix sur un marché en libre concurrence.
- Le contrôle de la libre concurrence : la réglementation ; les organismes de surveillance.
- Le marché dans la communauté européenne : ses limites.
- Le marché export vers les pays tiers.

Le prix d'achats

- Les éléments à prendre en compte : établir une grille de comparaison des offres.
- Transfert de propriété.

Coût et prix de revient

- Calcul d'un prix de revient.
- Les leviers pour optimiser les différents coûts.
- Les coûts de maintenance et services.

Analyse du risque économique

- L'analyse économique des fournisseurs.
- Les ratios des bilans : l'anticipation des risques.

La comparaison des offres

- La décomposition du prix
- Les méthodes de comparaison.
- Mise en évidence et analyse des écarts.
- Les éléments juridiques du contrat : contrats de services ; contrats de travaux ; contrats de fourniture.

La préparation de la négociation à travers les coûts

- Détermination des constituants du coût à négocier.
- Choix de la stratégie de négociation
- Bâtir son argumentaire.
- Mise en application (étude de cas).