Avantages Formation

ACHATS – Composition du prix de revient	Environ 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 termes 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.

Conditions de formation

Cours dispensés en entreprise

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).