

Les fondamentaux des ventes et des approvisionnements

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

- *Appréhender le rôle des ventes et des approvisionnements dans l'entreprise*
- *Savoir analyser les besoins et les stocks*
- *Rechercher les bons fournisseurs et les bons circuits d'approvisionnement*
- *Maîtriser les méthodes et outils des ventes et des approvisionnements*

Vous allez apprendre à

Introduction

- ✓ Attentes et objectifs visés de chaque participant
- ✓ Présentation de la formation

La mission des ventes

- ✓ Répondre au besoin Client selon la stratégie de l'entreprise
- ✓ Ecouter le marché, prévoir le futur

Comment créer ses stocks

- ✓ Connaitre la stratégie de ventes
- ✓ Analyse des consommations (loi de Pareto et courbe ABC)
- ✓ Méthode d'analyse globale du stock
- ✓ Différentes approches des taux de rotation
- ✓ Calcul des coûts de passation de commande et des coûts de possession des stocks

Les méthodes de réapprovisionnement

- ✓ Le système à quantité fixe et périodicité variable
 - ✓ Besoin prévisionnel annuel approximatif
 - ✓ Seuil ou point de commande
 - ✓ Quantité économique de commande
 - ✓ Le système à périodicité fixe et quantité variable
 - ✓ Périodicité économique de commande
 - ✓ Besoin pour la période séparant deux réapprovisionnements
 - ✓ Le stock de sécurité
 - ✓ Les remises sur quantités
 - ✓ La prévision de la demande
- Premier entré, premier sorti (FIFO)
 - Dernier entré, premier sorti (LIFO)

Notions sur les méthodes en flux tendus

- ✓ Juste à temps
- ✓ Stock zéro
- ✓ Kanban

Synthèse de la session

- ✓ Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- ✓ Bilan oral et évaluation à chaud

3 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
	Tout personne amenée à être en contact avec le secteur de la vente (acheteurs débutants, aide acheteurs, assistantes achats)	Aucun

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION
 89 route de la Noue
 Port de Limay
 78520 LIMAY
 01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

CSINFO
 FORMATION

