ANGLAIS DES ACHATS OU DANS TOUTE AUTRE LANGUE ÉTRANGÈRE

Durée	3 jours	Référence Formation	7-ITA-PW

Objectifs

Assimiler la terminologie spécifique au métier d'acheteur pour pourvoir communiquer avec des interlocuteurs étrangers dans un contexte international (comprendre les offres, rédiger des demandes, suivre des commandes)

Participants

Toute personne souhaitant se professionnaliser dans une langue étrangère

Pré-requis

Niveau B2 intermédiaire minimum

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- **Le processus des achats**

Connaissance du marché
Etude des besoins et des fournisseurs
Analyse des coûts
Apport d'internet aux achats

- **La politique d'achat**

Rédaction des consultations et des appels d'offre
Elaboration des conditions générales et du cahier des charges
Définition de la stratégie et des priorités de l'entreprise

- **Les achats à l'international**

Transport et livraison
Incoterms
Moyens de paiement

Négociation

- **La relation fournisseur**
Analyse des différentes offres
Passage et suivi des commandes ...

- **Les aspects juridiques**
Contrats et assurances
Gestion des risques (pays, change)