

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
PROFESSIONNEL
PÉDAGOGIE
RÉGLEMENTAIRE
SERVICE QUALITÉ
INDUSTRIE SANTÉ
CERTIFIANT
SERVICE CONSEIL

FORMATION



MIEUX UTILISER LES ACHETEURS ET LA FONCTION ACHATS DANS L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

- + Pour les acheteurs : Vous vous affuterez avec les fondamentaux de votre métier et gagnerez en aisance dans vos actions et communications tant en interne qu'en externe.
- + Pour les vendeurs : Vous serez en mesure d'agir de façon pertinente en fonction des motivations de l'acheteur par rapport à son environnement et du phasage avec les processus achats.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Mettre en lumière la puissance des fondamentaux pour le pilotage des achats et des relations avec les fournisseurs

Savoir mieux utiliser la fonction Achats et agir de façon appropriée avec les acheteurs pour que l'entreprise achète au mieux de ses intérêts

+ POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans côtés des industries de santé...
L'ifis, référencé du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogie pour répondre à vos besoins.

Au service du développement des compétences, l'ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils...
N'hésitez pas à nous consulter.



INFORMATIONS

2 jours



31 novembre & 1^{er} décembre 2017



1 188,00 € H.T. Adhérents IFIS
1 320,00 € H.T. Industries de santé
1 716,00 € H.T. Prix public

Code : **ACH1**



**BOULOGNE-
BILLANCOURT**



Thi Narin THACH
T. 01.41.10.26.22
t.thach@ifis.fr

Retrouver toutes nos formations sur www.ifis.asso.fr

FORMATION

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
PROFESSIONNEL
PÉDAGOGIE
RÉGLEMENTAIRE
SERVICE QUALITÉ
INDUSTRIE SANTÉ
CERTIFIANT
SERVICE CONSEIL

POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans côtés des industries de santé...
L'ifis, référencé du secteur, associe expertise
pharma et expérience de pédagogue
pour répondre à vos besoins.
Au service du développement des compé-
tences, l'ifis décline une gamme complète
de services : formations aux multiples
formats, solutions sur mesure, conseils...
N'hésitez pas à nous consulter.

PROGRAMME

Organisation

- Fonction Achats
- Différentes organisations possibles
- Mission

Responsabilités

- Gestion de la relation avec les fournisseurs
- Gestion par catégories de dépenses

Nouveaux référencements

- Processus d'achats
- Référencement d'un nouveau fournisseur
- Conduite des appels d'offres

Amélioration de la performance des fournisseurs

- Evaluation de la performance des fournisseurs
- Gestion du risque fournisseur
- Développement des possibilités chez les fournisseurs

Comportements et évaluation des acheteurs

- Comportements adaptés aux situations d'achat
- Evaluation de la performance des acheteurs

Mises en situation

Afin de mieux documenter leurs recommandations de référencement, les participants utiliseront la méthode d'évaluation pondérée des offres fournisseurs répondant à de multiples critères.

FORMATEURS

Jean-Paul COMPAGNON

Consultant assurant un transfert de savoir-faire acquis au cours de 36 ans de management dans différentes fonctions de l'Industrie Pharmaceutique : Achats, Ventes, Business Development où, à chaque fois, il a ouvert de nouvelles voies dans la conduite des opérations. Il a été également Pharmacien Responsable et DG.

Par ailleurs il a contribué à une quinzaine de réorganisations, à 8 processus de fusion-acquisition et à divers projets stratégiques de désinvestissement produits/sites/business.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers et Directeurs Achats, Ventes, Unité Opérationnelle, Supply Chain, Direction Financière et Générale.

PÉDAGOGIE

Méthode pédagogique : B

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

