

LES ACHATS AU TRAVERS DE LA NEGOCIATION



OBJECTIFS

- Savoir réaliser un tableau des achats et fournisseurs
- Apprendre à négocier avec les différents fournisseurs pour obtenir les meilleurs tarifs
- Maîtriser les outils informatiques de contrôles

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Organisation et lecture de fiches pratiques
- Fiches de calculs
- Analyse technique
- Utilisation de l'outil informatique
- Rappel des règles de sécurité et achats

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apport fiche théoriques
- Travaux dirigés en équipes pour la bonne réalisation de la formation
- Livret de fiches techniques remis aux stagiaires

PUBLIC CONCERNE

- Personnel de restauration

PRE-REQUIS

- Chef de cuisine, second de cuisine, chef de salle et ses équipes, responsable des achats

DUREE

- 1 à 3 jours de formation (de 7 à 21 heures)

TARIFS

- 1000,00 € HT par jour de formation en entreprise
- 300,00 € HT par jour de formation et par stagiaire dans nos locaux

LIEU ET DATES DE LA FORMATION

Lieu :

.....

Date(s) : Du/...../..... Au/...../..... ou