



Préparer un appel d'offre efficace

Objectifs

Augmenter ses chances d'obtenir des offres totalement adaptées à son besoin.
Savoir bien analyser et comparer les offres. Préparer sa négociation.

Public visé

Chefs d'entreprises, responsables achats, acheteurs, approvisionneurs

Pédagogie

Apports théoriques et études de cas

Durée

1 jour

Contact

Contactez votre interlocuteur

Par téléphone

0 975 251 748

(prix d'un appel local)

ou par e-mail

tdavid@evolys.com

Le cahier des charges fonctionnel ou le cahier des charges techniques ?

La recherche des sources d'approvisionnement

Moyen de recherche
Choix des fournisseurs

Le bilan des fournisseurs en place

Objectifs
Performances

La demande d'information

Son but et ses retombées

La trame de l'appel d'offre

Les conditions générales d'achat
Le contexte de la demande

La négociation

Les objectifs à atteindre
Le choix de la stratégie

Agence Est	Agence Ile de France	Agence Sud
8, allée R. Poincaré 57100 Thionville Tél: 03 82 53 36 42 Fax: 03 82 54 48 47	99 bis av Verdier 92120 Montrouge Tél: 01 46 57 27 05	34 rue Raulin 69007 Lyon Tél: 04 78 60 51 72 Fax: 04 78 62 87 07