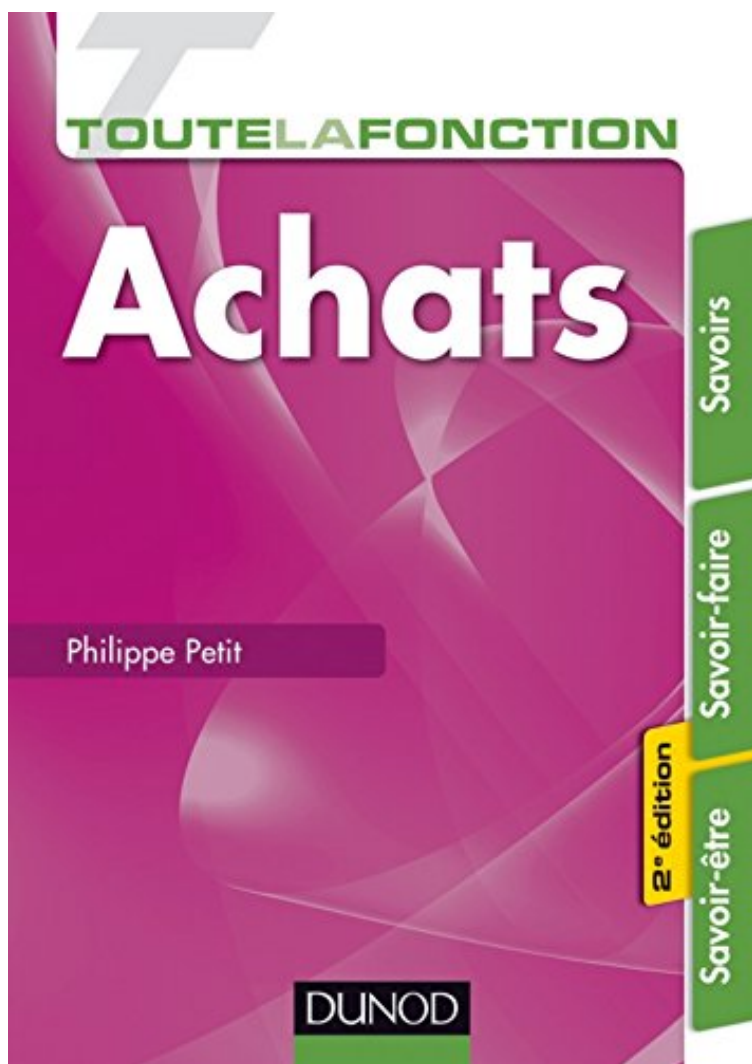


[Download pdf ebook] File size: 58.Mb

Toute la fonction Achats - 2e 2d. : Savoirs - Savoir-faire - Savoir-tre



Par Philippe Petit
audiobook | *ebooks | Download PDF |
ePub | DOC

Dtails sur le produit Rang parmi les
ventes : #125255 dans eBooksPubli le:
2012-02-08Sorti le: 2012-02-08Format:
Ebook Kindle

[Download pdf ebook] Toute la fonction
Achats - 2e 2d. : Savoirs - Savoir-faire -
Savoir-tre

**Par Philippe Petit : Toute la fonction
Achats - 2e 2d. : Savoirs - Savoir-faire -
Savoir-tre** before purchasing it in order to
gage whether or not it would be worth my
time, and all praised Toute la fonction
Achats - 2e 2d. : Savoirs - Savoir-faire -
Savoir-tre:

Download

Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurCe livre couvre l'ensemble de la fonction Achats.Il fournit des pistes d'amlioration et des outils adapts tous les secteurs d'activit.Savoirs : Lvolution de la fonction achats, son rle stratgique pour l'entreprise, la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux, les impacts financiers, la notion de risque fournisseur, les changements aux niveaux thique et juridique.Savoir-faire : Analyser le portefeuille achats, tudier un march amont, identifier les bons fournisseurs, raliser un appel doffre, travailler en cot complet, ngocier, piloter la performanceSavoir-tre : tre ouvert et cratif dans la discussion, adapter son style la situation de ngociation, adopter les rflexes du communicant pour convaincre avec intgrit, faire face aux blocagesLa nouvelle dition de ce livre de rfrence donne une vision globale du mtier d'acheteur aujourd'hui : elle aborde l'ethique des achats, l'volution du marketing achats et donne une approche plus dynamique de la

ngociation. Prsentation de l'diteur Ce livre couvre l'ensemble de la fonction Achats. Il fournit des pistes d'amlioration et des outils adapts tous les secteurs d'activit. Savoirs : L'volution de la fonction achats, son rle stratgique pour l'entreprise, la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux, les impacts financiers, la notion de risque fournisseur, les changements aux niveaux thique et juridique. Savoir-faire : Analyser le portefeuille achats, tudier un march amont, identifier les bons fournisseurs, raliser un appel d'offre, travailler en cot complet, ngocier, piloter la performance. Savoir-tre : tre ouvert et cratif dans la discussion, adapter son style la situation de ngociation, adopter les rflexes du communicant pour convaincre avec intgrit, faire face aux blocages. La nouvelle dition de ce livre de rfrence donne une vision globale du mtier d'acheteur aujourd'hui : elle aborde l'ethique des achats, l'volution du marketing achats et donne une approche plus dynamique de la ngociation. Biographie de l'auteur Manager des formations Achats la Cegos. Il est aussi co directeur du Mastre spcialis Executive Achats Grenoble Ecole de management.