# Les achats internationaux : zoom sur les achats low cost [78]

**Présentiel - Synchrone**

## Objectifs

Acheter à l'international : maîtriser l'achat low cost

## Public Visé

Acheteurs confirmés

## Pré Requis

Savoir communiquer en français

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Evaluer les enjeux et la couverture du risque de l'achat low cost.
Choisir le pays adéquat aux besoins Lacroix et mettre en place une méthodologie de prospection.
Mieux apprécier les aspects légaux de la relation internationale.
Savoir prendre en compte les aspects culturels dans la négociation.

## Méthodes pédagogiques

- Présenter les outils et méthodes permettant une pratique efficace des achats internationaux et notamment des achats low cost.
- Examiner des cas concrets issus de l'expérience des participants et du formateur.
- Exercices pratiques de mise en situations…
- Remise d'un support aide mémoire.
- Coaching - mail après formation.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

## Parcours pédagogique

- Le marketing international des achats
  - Identifier et évaluer les principaux risques de l'achat international.
  - Répertorier les moyens utiles pour minimiser les risques à l'international.
  - Evaluer les enjeux pour justifier sa décision d'internationaliser ses achats ou d'acheter en local.
- Prospecter les sources à l'international
  - Organiser sa prospection.
  - Caractériser et utiliser les réseaux et les sources d'informations utiles.
  - Choisir les zones de prospection, choisir des critères de sélection pertinents.
  - Acquérir une méthodologie de sélection et d'évaluation des fournisseurs.
  - Développer une démarche d'amélioration des performances et de la qualité.
- Mieux maîtriser les aspects juridiques de l'achat international
  - Connaître les principaux systèmes juridiques et les conventions internationales.
  - Les règles légales fondamentales dans le commerce international.
  - Les différences essentielles entre les principaux droits étrangers.
  - Savoir rédiger et défendre les clauses indispensables du contrat international.
- Négocier dans un environnement interculturel
  - Identifier l'importance des cultures dans le jeu de la négociation.
  - Connaître les comportements types des principaux acteurs du business international.
  - Caractériser les différents styles de négociateurs.
  - Le rôle de l'écrit et de la parole selon les cultures.
  - Savoir prendre en compte le savoir-vivre dans les relations d'affaires internationales.

## Qualification Intervenant·e·s

Consultant international expert en techniques et méthodologies d'Achats.

## Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

## Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

## Durée

**14.00** Heures **2** Jours

## Effectif

10

## Tarifs

**Inter (Par personne) :** **710.00 € HT**

**Contactez-nous !**

**Sabine ACCO**
**Présidente SAS**
**Tél. : 0468250084**
**Mail : sabine@accoformation.com**