

R5.BI.15 Marketing achat

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Analyser l'offre des fournisseurs et les actions marketing en direction de ces derniers

Contenu

- Achats en situation complexe : cahier des charges technique et cahier des charges fonctionnel, négociation achat à l'international, contractualisation,
- gestion et suivi de la relation fournisseur (y compris évaluation des fournisseurs)
- Démarche qualité achat, certification et normalisation
- Marketing achat : définition et démarche du marketing achat, segmentation
- Définition des besoins pour ajuster la demande à l'offre
- Interaction avec les fournisseurs dans un objectif de progression
- Evolution des relations vers un mode partenarial
- Utilisation et intégration des concepts de développement soutenable (DS) et de RSE
- Pratique de la veille technologique et commerciale

Cette ressource peut être dispensée en langues étrangères

Objectifs

- AC34.01BI | Evaluer le diagnostic export/import et faire des préconisations
- AC34.02BI | Evaluer les marchés internationaux en prenant en compte le contexte géo-éco-politique, les particularités culturelles et les enjeux éthiques
- AC34.03BI | Proposer le mode d'entrée (filiale, joint venture, etc.) le plus adéquate
- AC35.01BI | Mobiliser ses connaissances en processus de vente et d'achat dans des situations interculturelles
- AC35.04BI | Proposer l'offre marketing adaptée au(x) marché(s) ciblé(s)

Heures d'enseignement

TD	TD	20h
----	----	-----