

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser les techniques de prospection de nouveaux fournisseurs.
- Négocier et gérer ses fournisseurs.
- Avoir des clés en tant que jeune créateur avec de faibles volumes.

Public et pré-requis

Designers, chefs d'entreprises, porteurs de projet dans le domaine de la mode et du textile.

Aucun pré-requis exigé

Durée

1 journée de formation

Contenu

Amener le participant à maîtriser les différentes techniques de prospection de nouveaux fournisseurs :

- Savoir identifier et sélectionner ses fournisseurs.
- Comprendre les différentes stratégies de sourcing et les enjeux associés.
- Connaître les différentes étapes de sourcing.
- Utiliser les différents vecteurs de recherche mis à sa disposition: salons, sites Internet spécialisés, acteurs et institutions du marché, etc.

Transmettre au participant une méthodologie pour négocier et gérer ses fournisseurs :

- Savoir analyser les offres.
- Appréhender la négociation et la contractualisation avec les fournisseurs.

Donner des clés aux jeunes créateurs qui ont des faibles volumes afin d'identifier, rencontrer et collaborer avec un fournisseur :

- Mettre en place une approche différenciée avec les fournisseurs.
- Comprendre le fonctionnement du marché.
- Connaître les exigences et les contraintes des grandes marques vis à vis des fournisseurs.
- Développer une relation de partenariat.
- Outils d'aide à connaître (cahier des charges fournisseurs, cahier des charges qualité, etc.).

Moyens pédagogiques

Paper-board / Vidéoprojecteur

Echanges et bonnes pratiques

Support Powerpoint remis aux participants

CONTACT:

97 rue des Moines

75017 Paris

+33 (0)6 75 52 53 82

sibaudstephanie@yahoo.fr