

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



« ACHATS »

ACHATS ET NEGOCIATIONS EFFICACES EN PME

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager des gains durablement. Les objectifs de la formation proposée seront d'identifier les volumes et les types de dépenses, d'organiser la fonction dans l'entreprise et de réaliser un acte d'achat complet.

Animateur : CEGOS

Public visé : les responsables achats

Durée : 2 jours

Lieu : Courbevoie dans nos locaux

Montant global de la formation (2012) : 5 340€ HT

Pour 8 à 12 participants



NEGOCIATIONS D'ACHATS – NIVEAU 2

Avoir de la méthode pour préparer sa négociation d'achats est certes particulièrement utile ; utiliser un comportement adapté pour établir la confiance et convaincre le vendeur augmente les chances de succès. Gérer la composante émotionnelle est la troisième dimension du succès. De cette capacité naît votre clarté d'esprit, votre objectivité pour l'analyse des situations mais également votre puissance de communication.

Animateur : CEGOS

Public visé :

Acheteur, négociateur, chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader.

Responsable d'achats ayant acquis une bonne pratique de la négociation.

Durée : 2 jours

Lieu : Courbevoie dans nos locaux

Montant global de la formation (2014) : 5 870€ HT

Pour 8 à 12 participants



« LES ASPECTS JURIDIQUES DES ACHATS »

Pour assurer leur développement économique, les PME tendent à privilégier les actions autour de leur portefeuille de clients. Levier tout autant stratégique, une approche professionnalisée des achats est également un facteur essentiel de compétitivité des entreprises. Les objectifs de la formation proposée seront de se familiariser avec les règles contractuelles du droit des affaires appliqué aux achats.

Animateur : CEGOS

Public visé : les responsables achats

Durée : 2 jours

Montant global de la formation (2013) : 4 170€ HT

Pour 8 à 12 participants



FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



« L'ACHAT INTERNATIONAL »

Pour assurer leur développement économique, les PME tendent à privilégier les actions autour de leur portefeuille de clients. Levier tout autant stratégique, une approche professionnalisée des achats est également un facteur essentiel de compétitivité des entreprises. Les objectifs de la formation proposée seront d'acquérir la maîtrise des mécanismes de l'importation (sourcing international, douane, transport, assurance, normalisation), de maîtriser les risques fournisseurs à l'international et au final de diminuer le coût global des achats.

Animateur : CEGOS

Public visé : les responsables achats

Durée : 2 jours

Montant global de la formation (2013) : 5 870€ HT

Pour 8 à 12 participants



« LA FONCTION D'ACHATS, LES BONNES PRATIQUES OPERATIONNELLES »

Les achats, fonction stratégique dans les entreprises, sont un levier important de compétitivité. L'objectif de cette formation dispensée par un ancien acheteur de la profession est d'avoir une vision globale, de professionnaliser la démarche et de disposer d'outils pour améliorer l'efficacité des négociations. L'originalité de cette formation est l'animation de la 2ème après-midi par un coach diplômé et maître praticien certifiée en PNL: la programmation neurolinguistique (PNL) est un ensemble de techniques de communication et de transformation de soi qui s'intéresse à nos réactions.

Animateur : MERCURIAL

Public visé : les responsables achats

Durée : 2 jours

Montant global de la formation (2013) : 2 450 € HT

Pour 8 à 12 participants



A l'initiative du Club Achats en 2012, PROFLUID a mis en place des formations mutualisées pour ses adhérents.

Le principe des formations mutualisées est de diviser le coût global par le nombre de participants à la formation.

20 sessions de formations avec un total de 195 participants ont déjà été réalisées.

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



FORMATIONS INTERNATIONALES

« SENSIBILISATION A LA REGLEMENTATION DOUANIERE (NIVEAU 1) »

Trouver une nomenclature en quelques minutes, connaître le droit de douane appliqué sur mon produit dans ce pays, produire les bons documents pour le dédouanement, connaître mes droits vis-à-vis de l'administration fiscale...

Cette formation à la réglementation douanière vous apporte les techniques indispensables pour optimiser vos opérations.

Animateur : CEGOS

Public visé : Collaborateur des services Import Export.
Collaborateur des services ADV et logistique.

Durée : 1 jour

Lieu : Courbevoie dans nos locaux

Montant de la formation (2014) : 3 470€ HT
Pour 8 à 12 participants



« OPTIMISEZ LE MANAGEMENT DE VOTRE RESEAU DE VENTE A L'INTERNATIONAL »

Comment identifier, structurer évaluer et motiver votre réseau de vente à l'international ?

Le secret d'une collaboration efficace repose sur un certain nombre de facteurs clés : intégrer les différences culturelles, s'entendre sur les objectifs, faire adhérer et motiver. Immédiatement opérationnelle, adaptée au cas de chaque participant, cette formation apporte une démarche active pour "faire vendre" vos représentants à l'étranger.

Animateur : CEGOS

Public visé : Responsable Export,
Responsable commercial,
Responsable de zone, ingénieur d'affaires.
Toute personne en charge du recrutement et de l'animation des forces de vente à l'international.

Durée : 2 jours

Lieu : Courbevoie dans nos locaux

Montant de la formation (2015) : 5 870€ HT
Pour 8 à 12 participants



« LES REGLES D'ORIGINE ET LES DOCUMENTS ASSOCIES »

Acquérir une meilleure connaissance des règles et justificatifs en matière d'origine, afin de sécuriser et d'optimiser le circuit des produits et éviter des suites contentieuses et commerciales, en cas d'erreurs.

Animateur : O.D.A.S.C.E.

Public visé : Service logistique, Supply Chain, ADV, Import-Export, etc...

Durée : 1 jour

Montant de la formation (2017) : 2 780€ HT
Pour 8 à 12 participants



O.D.A.S.C.E.

Office de Développement par l'Automatisation
et la Simplification du Commerce Extérieur

A l'initiative du Club Achats en 2012, PROFLUID a mis en place des formations mutualisées pour ses adhérents. Le principe des formations mutualisées est de diviser le coût global par le nombre de participants à la formation. 20 sessions de formations avec un total de 195 participants ont déjà été réalisées.

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



FORMATIONS JURIDIQUES

« LES NOTIONS ESSENTIELLES POUR NEGOCIER SON CONTRAT »

La réforme du droit du contrat est en vigueur depuis le 1er octobre 2016. L'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations apporte de nombreuses modifications au Code civil qui n'avait pas bougé depuis plus de deux siècles en matière de droit commun des contrats. Cette réforme du droit des contrats s'inscrit dans une volonté d'amélioration des relations contractuelles prenant différentes formes telles que la consécration de l'obligation d'information, la généralisation de l'exigence d'équilibre entre les obligations des parties ou encore la faculté pour le juge d'intervenir pour résilier un contrat dont l'exécution deviendrait difficilement possible pour une partie. Elle entraîne résolument une rénovation des pratiques professionnelles en matière de négociation, conclusion et gestion des contrats dans le monde des affaires.

Animateur : Maître Lucie GOMES, Avocate au Barreau de Senlis et ancienne Juriste de la FIM
Public visé : Responsable commercial, Ingénieur d'affaires, Chef de Projets, Responsable juridique & juriste
Toute personne concernée par les relations contractuelles
Durée : 1 jour
Montant de la formation (2016) : 2 700€ HT
Pour 8 à 12 participants



« GERER SON CONTRAT ET LES INCIDENTS »

Lors de l'exécution du contrat, des incidents de parcours peuvent se présenter. Le client peut refuser de réceptionner le bien, souhaite annuler sa commande, ne veut pas payer ou seulement partiellement. L'objectif de ce module est de donner les clefs pour répondre le plus efficacement possible à ces incidents et éviter des pertes financières qui peuvent être lourdes pour l'entreprise.

Animateur : Maître Lucie GOMES, Avocate au Barreau de Senlis et ancienne Juriste de la FIM
Public visé : Responsable commercial, Ingénieur d'Affaires, Chef de Projets, Responsable juridique & juriste
Toute personne concernée par les relations contractuelles
Durée : 1 jours
Montant de la formation (2016) : 2 700€ HT
Pour 8 à 12 participants



A l'initiative du Club Achats en 2012, PROFLUID a mis en place des formations mutualisées pour ses adhérents.

Le principe des formations mutualisées est de diviser le coût global par le nombre de participants à la formation.

20 sessions de formations avec un total de 195 participants ont déjà été réalisées.

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



FORMATIONS MARCHES PUBLICS

BIENS VENDRE AUX ADMINISTRATIONS ET AUX COLLECTIVITES

La soumission aux marchés publics, leur exécution, le traitement des litiges et les modalités de paiement répondent à une réglementation très spécifique.

Celle-ci est en permanente évolution, il convient donc de bien la connaître pour mieux vendre aux administrations et aux collectivités.

Animateur : CEGOS

Public visé : Commercial, responsable Grands Comptes, responsable commercial, Responsable administration des ventes, Responsable contrat, juristes, Toute personne en charge de la réponse à une commande publique et de l'exécution des marchés publics.

Durée : 2 jours

Montant de la formation (2014) : 5 870€ HT

Pour 8 à 12 participants



A l'initiative du Club Achats en 2012, PROFLUID a mis en place des formations mutualisées pour ses adhérents.

Le principe des formations mutualisées est de diviser le coût global par le nombre de participants à la formation.

20 sessions de formations avec un total de 195 participants ont déjà été réalisées.

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



« TECHNIQUE »

« POMPES ET INSTALLATIONS DE POMPAGE « L'ESSENTIEL »

Les objectifs de cette formation, dédiée aux ingénieurs, techniciens, technico-commerciaux ..., sont de connaître et comprendre les principales lois de la mécanique des fluides, l'anatomie des pompes centrifuges et volumétriques...

Animateur : EUREKA
Public visé : Ingénieurs, techniciens, AM, technico-commerciaux, acheteurs
Durée : 4 jours
Lieu : Courbevoie dans nos locaux
Montant global de la formation (2017) : 7 745 € HT
 Pour 8 à 12 participants



« FONDERIE »

« MODULE 1 : PRINCIPES DE CONCEPTION DE PIÈCES DE FONDERIE »

Cette formation a pour objectifs de mieux appréhender les avantages et les contraintes process de la fonderie, de comprendre les principes de conception des pièces de fonderie et de mieux intégrer les contraintes des procédés de fonderie dès la conception de pièce.

Animateur : CTIF
Public visé : Clients de la fonderie, personnes issues des services Contrôles Qualité, Bureau d'études, Développement, Achats,...
Durée : 2 jours
Montant global de la formation (2014) : 3 500 € HT
 Pour 8 à 12 participants



« MODULE 2 : ANALYSE DE DEFAUTS – CONTROLES DE PIÈCES MOULÉES EN FERREUX »

Cette formation a pour objectifs d'appréhender les défauts de fonderie pouvant être rencontrés au cours de la fabrication d'une pièce moulée en alliages ferreux, D'identifier les origines possibles des défauts et définir les actions correctives destinées à éliminer les causes de non qualité, savoir définir les contrôles et les critères de réception pièce par rapport aux normes et en tenant compte des contraintes process de fonderie.

Animateur : CTIF
Public visé : Clients de la fonderie, personnes issues des services Contrôles Qualité, Bureau d'études, Développement, Achats,...
Durée : 2 jours
Montant global de la formation (2014) : 2 840€ HT
 Pour 8 à 12 participants



«

FORMATIONS MUTUALISEES AU CATALOGUE



MODULE 3 : ANALYSE DE DEFAUTS – CONTROLES DE PIECES MOULEES EN NON FERREUX »

Cette formation a pour objectifs d'appréhender les défauts de fonderie pouvant être rencontrés au cours de la fabrication d'une pièce moulée en alliages non ferreux, d'identifier les origines possibles des défauts et définir les actions correctives destinées à éliminer les causes de non qualité, savoir définir les contrôles et les critères de réception pièce par rapport aux normes et en tenant compte des contraintes process de fonderie.

Animateur : CTIF

Public visé : Clients de la fonderie, personnes issues des services Contrôles Qualité, Bureau d'études, Développement, Achats,...

Durée : 1 1/2 jour

Montant global de la formation (2014) : 2 840€ HT
Pour 8 à 12 participants



« MODULE 4 : : REGLES DE TRACE DE PIECES DE FONDERIE – APPROFONDISSEMENT

Cette formation a pour objectifs d'apporter les règles métier en conception de pièces de fonderie pour en optimiser le tracé et mieux intégrer les contraintes des procédés de fonderie dès la conception de pièce.

Animateur : CTIF

Public visé : clients de la fonderie, personnes issues des services Bureau d'études, Développement,...

Durée : 1 jour

Montant global de la formation (2014) : 1 910 € HT
Pour 8 à 12 participants



« MODULE 5 : : AUDIT DE FONDERIE – LES ETAPES CLES

Cette formation a pour objectifs de savoir mener un audit technique en fonderie de manière autonome, de connaître les étapes clés pour évaluer une fonderie et d'être capable de repérer les points de dysfonctionnements de production chez un fournisseur.

Animateur : CTIF

Public visé : clients de la fonderie, personne issues des services Contrôles Qualité, Achats,...

Durée : 1 jour

Montant global de la formation (2014) : 2 380 € HT
Pour 8 à 12 participants



A l'initiative du Club Achats en 2012, PROFLUID a mis en place des formations mutualisées pour ses adhérents.

Le principe des formations mutualisées est de diviser le coût global par le nombre de participants à la formation.

20 sessions de formations avec un total de 195 participants ont déjà été réalisées.