



Lorsque j'étais manager en entreprise, j'avais conscience de l'importance d'accompagner les collaborateurs dans leur évolution pour leur permettre d'être plus efficace et plus au fait des changements majeurs exigés par la société, les clients, les techniques ou réglementations émergentes. Le corps professoral de l'Institut Supérieur du Commerce et de la Logistique est constitué de professionnels experts dans leur sujet et travaillant dans les entreprises, en parallèle de leur mission de formation. De tels talents, compétences et capacités à accompagner les changements ne pouvaient pas rester uniquement à la disposition de nos étudiants chanceux... c'est pour cela que je propose des formateurs que je connais parfaitement, dont l'expertise, la capacité de transmettre et la convivialité sont validés et reconnus par l'ISCL. Le support de l'ISCL et les agréments dont nous disposons permettent ainsi de simplifier la formation au travers du triptyque ENTREPRISE/OPCO/ISCL.»

L'ISCL met son réseau d'intervenants professionnels à disposition des entreprises dans le cadre de la Formation Continue.

Prise en charge OPCO possible.

- L'ISCL est habilité à établir la convention de prise en charge par l'OPCO au travers de son agrément QUALIOPI.

Formation inter ou intra-entreprises dans les locaux ISCL ou dans votre entreprise.

- Entre 5 et 8 stagiaires par formation.
- Possibilité d'ajustement en Formation - Action.

Les intervenants sont tous EXPERTS de leur sujet et ont des années d'expérience ainsi que de solides références.

- Les sujets traitent de sujets opérationnels fondamentaux liés à votre activité.

ACHETER DU TRANSPORT

● Dirigeants, acheteurs ou collaborateurs ayant en charge les achats stratégiques et tactiques de transport

OBJECTIFS :

- Connaître et pratiquer la méthodologie d'un achat maîtrisé dans l'écosystème du transport

CONTEXTES OPÉRATIONNELS :

- Prendre en charge les achats de transport
- Optimiser et sécuriser les achats de transport
- Trouver de nouveaux prestataires transport

ACQUIS :

- + De maîtrise des inducteurs et coûts de transport
- + D'aisance pour gérer un appel d'offres et acheter du transport dans un écosystème complexe
- + De facilité pour manager et trouver les prestataires adaptés
- + De connaissance du cadre juridique du transport de marchandises

ATOUTS DE CETTE FORMATION :

- Personnalisée selon le niveau et les besoins de chaque participant
- Dispensée par des professionnels du métier
- Des mises en situation et jeu de simulation pour mettre en œuvre et s'approprier les concepts théoriques

● Modalités :

Présentiel

● Nombre de jours :

Module de 3 jours

● Lieux :

ISCL Bat 1 ou Bat 2 Bourgoin Jallieu / Intra-entreprise

● Coût :

500 € par stagiaire et par jour

● Groupe minimum :

5 à 8 stagiaires

● Dates :

Inter-entreprises : consulter les dates sur le site
Intra-entreprise : sur demande

● Pré-requis à la formation :

Aucun

● Modalités d'accès :

Pour l'inter entreprise : dossier d'inscription sur le site
Pour l'intra-entreprise : prendre contact avec l'ISCL

● Méthodes mobilisées :

Le participant est acteur et alterne découverte de concepts, mise en pratique et mise en situation

● Modalités évaluation :

Evaluation en début et en fin de formation sous différents supports (QCM, exercices...)
Certificat d'attestation des compétences reflétant l'acquisition des connaissances.



● Formateur :

Sandrine PRETTO

Plus de 20 ans d'expertise dans les activités transport telles que les achats, l'organisation des flux et les émissions GES



ACHETER DU TRANSPORT

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 : (7 HEURES)

- Le marché du transport terrestre, maritime et aérien, les tendances
- Les tarifs transport, la décomposition des coûts et les inducteurs
- Les indices métiers et la veille marché
- L'impact environnemental du transport, les leviers d'optimisation
- Le rôle de l'acheteur transport, le binôme gagnant
- **QUIZZ**

JOUR 2 : (7 HEURES)

- Le cadre juridique du transport de marchandises national et international (contrats types, contrat cadre, sources du droit)
- Les incoterms, les comprendre et les utiliser
- La gestion des litiges
- L'approche contractuelle, bonnes pratiques (obligations des parties, règle d'indemnisation)
- Le processus achat appliqué au transport

- Les éléments du cahier des charges transport, les données à collecter en fonction du marché adressé

● QUIZZ

JOUR 3 : (7 HEURES)

- Faire un bon sourcing, lancer une consultation formelle (RFI, RFQ)
- Définir les critères d'évaluation, élaborer une grille de pondération
- Préparer la négociation et négocier
- Le management de la relation fournisseur
- Les outils digitaux du transport
- **EVALUATION FINALE DES ACQUIS**

● Formateur :

Sandrine PRETTO

Plus de 20 ans d'expertise dans les activités transport telles que les achats, l'organisation des flux et les émissions GES

SUPPORTS:

- Support de formation
- Fichiers outils