|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chapitre 10 – Préparer une négociation d’achats**  **Bilan de compétences** | | | |
| **Compétences** | **Non**  **acquis** | **Partiellement**  **acquis** | **Acquis** |
| J’identifie les enjeux des achats pour l’entreprise |  |  |  |
| Je sais étudier les exigences liées aux achats |  |  |  |
| Je sais construire un argumentaire à partir des exigences d’achat |  |  |  |
| Je sais mener une négociation autour des achats |  |  |  |
| Je sais calculer un taux de marge |  |  |  |
| Je sais calculer un taux de marque |  |  |  |
| Je sais calculer un coefficient multiplicateur |  |  |  |
| Je sais utiliser un coefficient multiplicateur |  |  |  |
| Je sais construire une matrice d’achat |  |  |  |
| Je sais analyser une matrice d’achat |  |  |  |
| Je sais ce qu’est un achat lourd |  |  |  |
| Je sais ce qu’est un achat simple |  |  |  |
| Je sais ce qu’est un achat risqué |  |  |  |
| Je sais ce qu’est un achat stratégique |  |  |  |