|  |
| --- |
| **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 |[ ] [ ] [ ]