
TOOLBOX

Comparaison des offres complexes

Quelques techniques pour
faire des comparaisons
rationnelles entre les
offres des différents
fournisseurs

Philip Meyers



Quelques techniques pour faire des comparaisons rationnelles entre les offres des différents fournisseurs

Contenu

Très souvent, c'est un processus long, complexe et douloureux pour comparer les offres de différents fournisseurs que vous recevrez après l'envoi d'une demande de prix. Les fournisseurs utilisent leurs propres modèles et méthodes pour les offres. Il devient alors difficile, voire impossible, de commencer à comparer les propositions.

Au cours de cette formation, nous montrons comment les offres de différents fournisseurs peuvent être comparées les unes avec les autres. Les aspects techniques, logistiques et commerciaux sont tous évalués par un système de scores. Les résultats sont ensuite analysés dans un schéma basé sur un classement individuel de chaque offre.

Les participants ont besoin d'avoir une connaissance de base de MS Excel : formules, formats,...

Groupe cible

Acheteurs occasionnels
Acheteurs Junior
Acheteurs Senior
Acheteurs Tactiques
Spécialistes Category Management

Objectifs

Après cette formation, les participants seront en mesure d'utiliser les modèles présentés offerts pour comparer les citations donc prendre la décision finale (sélection du fournisseur) est facile.

Programma

Approche

Comparaison des offres

- Préparation
- Etablir un résumé
- Utilisation de mise en forme conditionnelle dans MS EXCEL afin de mettre l'accent sur les aspects nécessaires : prix,...
- Utilisation du modèle pour comparer les offres
 - Scores aux aspects techniques
 - Scores aux aspects commerciaux



- Résumé : score final et classement

Exemple

Un exemple qui montre l'ensemble du processus

Exercise

Les participants développent leur comparaison complète basée sur le modèle fourni par HighFive.

