Relations Clients Fournisseurs

Niveau d'étude
BAC +5

Composante
École Nationale Supérieure des Ingénieurs en Arts Chimiques

Volume horaire
9,33h

En bref

- **Code ELP:** AIS2G
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

- Comprendre l'importance stratégique des relations clients-fournisseurs dans la chaîne de valeur.
- Identifier les enjeux liés à la coordination des flux d'informations, de produits et de services.
- Maîtriser les techniques de négociation et de gestion des contrats fournisseurs.
- Développer des méthodes pour améliorer la satisfaction client et la performance des fournisseurs.
- Intégrer la relation clients-fournisseurs dans la planification et l'optimisation des processus industriels.

Description

Ce cours explore les principes et pratiques de gestion des relations entre une entreprise, ses clients et ses fournisseurs. Il aborde la coordination des flux d'information et de matières, la négociation commerciale, la gestion des contrats, la qualité des approvisionnements et la satisfaction client. Les étudiants apprennent à mettre en place des stratégies efficaces pour optimiser les échanges, réduire les coûts et renforcer la collaboration avec les partenaires externes.

Contrôle des connaissances

TD long

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 octobre 2025

Compétences visées

- Analyser les besoins des clients et les capacités des fournisseurs.
- Mettre en place des indicateurs et outils de suivi de la performance des partenaires.
- Négocier et gérer les contrats de manière efficace et équilibrée.
- Proposer des améliorations pour renforcer la collaboration et la performance de la chaîne d'approvisionnement.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 octobre 2025