

SRM (supplier relationship management)



En bref

- **Langues d'enseignement:** Français, Anglais
- **Méthodes d'enseignement:** En présence
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui
- **Capacité d'accueil:** 1

Présentation

Objectifs

Connaître les différentes composantes du SRM

- Comprendre les enjeux et facteurs clés de succès du SRM
- Être en mesure de mettre en place une relation collaborative

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	7,5h
TD	Travaux Dirigés	10,5h

Pré-requis obligatoires

Basiques fondamentaux de la Supply Chain

Plan du cours

L'histoire et la segmentation : analyse stratégique, sélection

2. Le développement de la collaboration : connaître, comprendre, apprécier

3. L'amélioration continue autour de la mesure de la performance
4. La gestion du risque
5. La contractualisation et la négociation
6. Evaluation

Compétences visées

L'évolution des achats vers une relation collaborative stratégique
La gestion du risque, de la performance et de l'innovation via des relations humaines et professionnelles et une négociation contractualisée
Les outils du SRM

Bibliographie

Supplier Relationship Management
Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base
Jonathan O'Brien

Infos pratiques

Contacts

Responsable du cours

Lisa Laforet

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Lisa.Laforet@univ-savoie.fr

Lieux

➤ Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

Campus

➤ Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette