



CONSTRUIRE UNE GRILLE TARIFAIRE LOGISTIQUE

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de :
Réaliser une analyse fonctionnelle quantitative/qualitative des grandes opérations logistiques
Définir les processus standards et les éléments à prendre en compte pour établir un prix de revient
Construire une grille tarifaire "standard EV LOGISTIQUE"



PUBLIC : Responsables Logistiques du groupement EVOLUTRANS "EV LOGISTIQUE" - Expert

PRÉREQUIS : Avoir des connaissances et une expertise dans le milieu logistique



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Analyse du niveau de maturité dans la construction d'une offre tarifaire
- Identification et adaptation des priorités sur les apports avec le référent EV LOGISTIQUE
- Intervention
- Mise à disposition d'un lien vers le site web LOGILEAN pour chaque stagiaire (Accès aux outils)

MOYENS & MÉTHODES :

- Apports théoriques
- Mise en situation
- Echange d'expérience
- Travail sur ses propres thématiques



MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Test de positionnement de début de formation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Test de positionnement de fin de formation, tour de table, questionnaire de satisfaction

SANCTION DE LA FORMATION :

- Attestation de formation
- Remise de support pédagogique en main propre ou par mail



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION :

- 2 jours soit 14 heures en présentiel
- Session intra ou inter-entreprise

A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS : Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.

PROGRAMME DE FORMATION



CONSTRUIRE UNE GRILLE TARIFAIRE LOGISTIQUE



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM :

Groupe de 2 à 8 personnes

INTERVENANT(E)S : Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES :

À définir

LIEU :

Au sein de l'entreprise ou à KODEVELOP

COÛT PAR JOUR : Intra-entreprise : 950€ HT, soit 1140€ TTC / groupe



CONTENU :

Jour 1 :

- En s'appuyant sur une étude de cas « fil rouge », rappel de la méthodologie et des outils permettant l'analyse des flux : Cartographie (VSM), Pareto, SLA....
- Construction d'une matrice qualifiant les principaux critères à prendre en compte dans la construction d'un prix de revient.
- Méthodologie de calcul d'un prix de revient

Jour 2 :

- Définition de la stratégie commerciale : passer du prix de revient au prix de vente
- Finalisation d'un tableau Excel (Simple) qui permettrait par onglet de proposer un prix de revient aux « standards EV » suivant les grands processus : réception / rangement / préparation simple (au carton / à la palette) / expédition



ACCESSIBILITÉ :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr