SE PERFECTIONNER AUX ACHATS

Développer les compétences techniques nécessaires pour analyser et exprimer les besoins d'achat de manière efficace...

Fondamental Présentiel 2 jours

Prix : € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer les compétences nécessaires pour analyser et exprimer les besoins d'achat de manière efficace
- Acquérir les techniques pour sélectionner les meilleurs fournisseurs et les suivre de manière optimale.
- Apprendre à optimiser les coûts d'achat pour améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- Comprendre comment satisfaire les clients internes en répondant à leurs demandes de manière adaptée.
- Savoir piloter la performance des achats et évaluer leur impact sur les résultats de l'entreprise.
- Être capable de démontrer la valeur ajoutée des achats et leur contribution à la stratégie globale de l'entreprise.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Acheteur, chef de produit
- Assistant achats
- Approvisionneur
- Gestionnaire achats
- Responsable achats

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

En amont :

- Autodiagnostic

Contenu (progression pédagogique) : 1. Repérage des étapes clés en achat :

- Organisation de sa fonction d'acheteur du besoin au suivi.
- Identification des interlocuteurs des achats.
- Mise en situation : atelier pratique sur les acteurs-tâches pour des achats éthiques.

2. Cernage de tous les besoins en achats :

- Recensement des besoins des clients internes.
- Classification des produits, des prestations, des fournisseurs et sous-traitants.
- Mise en situation : atelier pratique pour déterminer ses zones à enjeux et ses priorités.

3. Analyse d'un besoin d'achat :

- Obtention du descriptif du besoin auprès d'un client interne.
- Formalisation sous forme d'un cahier des charges.
- Mise en situation : challenge d'un prescripteur.

4. Analyse du marché pour effectuer un sourcing fournisseurs :

- Recherche des sources d'information achats pertinentes.
- Utilisation d'un tableau d'analyse de marché.
- Découverte des notions de risques et d'opportunités.
- Mise en situation : atelier pratique pour construire son questionnaire de présélection fournisseurs.

5. Lancement d'une consultation fournisseurs :

- Préparation d'une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs.
- Décomposition d'un prix en postes de coûts.
- Raisonnement en coût total.
- Mise en situation : entraînement pour convaincre les clients internes de son choix.

6. Préparation de la négociation contractuelle :

- Structuration d'un entretien grâce à la grille de négociation achats.
- Distinction des commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre.
- Repérage des points essentiels d'un contrat d'achat.
- Mise en situation : atelier pratique pour bâtir son argumentation.

7. Pilotage de la performance en achats :

- Optimisation du tableau de bord achats.
- Découverte des notions de RSE, "relations fournisseur responsables" et "d'achats durables".
- Mise en situation : atelier pratique pour planifier ses actions.

En aval :

- Mise en oeuvre en situation de travail

ORGANISATION

Approche pratique : La formation propose une approche pratique qui permet aux participants de mettre en pratique les connaissances acquises à travers des mises en situation et des ateliers pratiques.
Adaptabilité : La formation est adaptée aux différents niveaux de compétence des participants, ce qui

permet à chacun d'acquérir des compétences appropriées à son niveau. Encadrement professionnel : La formation est encadrée par des professionnels expérimentés dans le domaine des achats, ce qui permet aux participants de bénéficier