



ACHETER EN ENTREPRISE (CYCLE)

AA98 12 jours (84h) 4 750,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir une vision globale de la fonction Achats • Utiliser les techniques et les outils propres au métier d'acheteur • S'entraîner à la négociation d'achats • Découvrir les pratiques actuelles en achats

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux acheteurs prochainement ou nouvellement nommés désireux de découvrir l'ensemble des méthodes et des outils dédiés à la bonne pratique de leur métier

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation est assurée par un responsable Achats, expert, spécialiste métier (achats, droit, éthique, commercial grands comptes)



PROGRAMME

E-learning (en préparation du Module 1)

Segmenter ses Achats pour Mieux Anticiper

Module 1 : Appréhender la fonction Achats sur le long terme (2 jours)

Définir la place et le rôle du service Achats dans l'entreprise

Missions et responsabilités de l'achat

Relations internes Client-Fournisseur

Élaborer des stratégies d'achats

Diagnostic, analyse des risques, contraintes et opportunités, excellence des pratiques, mondialisation

Pratiquer le marketing Achats

Études de marché et sources d'informations, segmentation en familles produits-fournisseurs, "priorisation", marché de référence

Sélectionner ses fournisseurs

Grille et critères de sélection

E-learning (en post-formation du Module 1)

Rechercher de Nouveaux Fournisseurs

E-learning (en préparation du Module 2)

Maîtriser l'Analyse Fonctionnelle des Besoins

Mener une Opération d'e-Sourcing

Module 2 : Structurer sa démarche Achats (2 jours)

Bâtir un cahier des charges fonctionnel

Principes, rédaction, formalisation des besoins et des fonctions, exploitation

Calculer le coût de possession d'un produit

Décliner le processus Achats

Traitement de la demande achats, préparation de l'acte d'achats, suivi de la commande

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr



ACHETER EN ENTREPRISE (CYCLE)

AA98

12 jours (84h) 4 750,00 €^{HT}

E-learning (en post-formation du Module 2)

Piloter le Processus d'Appel d'Offres
Calculer ses Coûts pour Mieux Négocier

Module 3 : Négocier les achats avec efficacité (2 jours)

Situer la négociation dans le processus Achats

Fond et forme de la négociation

Préparer la négociation

Analyse et choix des différents types de négociation, préparation rationnelle, définition du résultat attendu, points clés de réussite

Maîtriser le déroulement de la négociation

Techniques de base, étapes de négociation, face-à-face avec le fournisseur

S'adapter pour déjouer les tactiques des vendeurs

Tactiques à adopter face aux différentes tactiques possibles

Module 4 : Maîtriser la relation contractuelle (2 jours)

Identifier les règles juridiques applicables au contrat d'achats

Principales clauses du contrat à négocier, sortie de la relation contractuelle, appels d'offres

Prévoir le règlement des litiges

Clause de différends, délais et pénalités, réparation du ou des préjudices

Découvrir les règles juridiques applicables aux achats spécifiques

Achats de prestations de services, achats de sous-traitance

Module 5 : Découvrir des méthodes appliquées aux achats spécifiques (2 jours)

Pratiquer les achats à l'international

Environnement juridique, clauses particulières applicables, gestion des conflits, incoterms, transports

Utiliser des techniques adaptées aux achats hors production ou de services

Spécificités, méthodes d'achats appliquées

Pratiquer les achats des différentes prestations de services

Réseaux et télécom, achats informatiques, propreté des locaux, assurances, location de voitures, etc.

E-learning (en préparation du Module 6)

Optimiser son Panel Fournisseurs

Module 6 : Mettre en œuvre la performance Achats (2 jours)

Évaluer la performance de ses fournisseurs

Critères et grilles d'évaluation

Mise en œuvre d'actions d'amélioration : audit, visite fournisseur

Exploitation de l'évaluation des fournisseurs et optimisation du panel

Mesurer la performance Achats : le tableau de bord

Objectifs et destinataires, indicateurs de pilotage et de performance, pertinence et choix des indicateurs, mise en place et utilisation du tableau de bord

Communiquer en interne et en externe

Promotion de la relation client-fournisseur, valorisation des synergies, communication sur la performance des achats



ACHETER EN ENTREPRISE (CYCLE)

AA98 12 jours (84h) 4 750,00 €^{HT}

Développer l'efficacité personnelle de l'acheteur

Gestion du temps, organisation, animation de réunions, suivi des actions

Synthèse et bilan de la formation

E-learning (en post-formation du Module 6)

Définir ses Priorités pour Mieux Gérer son Temps

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Taux de réussite : 100 % (base de calcul : stagiaires ayant réalisé l'intégralité du parcours)

Contactez-nous !

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.