

FORMATION PRATIQUE DES ACHETEURS

AA01

3 jours (21h) 1 710,00 €^{HT}

Objectifs

Situer et comprendre la place des achats dans l'entreprise • Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats • Maîtriser les différentes étapes de l'acte d'achat • Structurer et mettre en oeuvre sa démarche achats

Profil Stagiaire(s)

Cette formation Achats permet d'acquérir une vision globale de la fonction. Elle s'adresse aux futurs acheteurs et acheteurs débutants.

Pré-requis

Cette formation Achats ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

Cette formation Achats est assurée par un responsable des achats en entreprise, consultant en achats



PROGRAMME

Définir la place de la fonction Achats dans l'entreprise

La place et le rôle des achats dans l'entreprise
Les achats dans la chaîne logistique
La finalité de l'achat : le " bon achat ", la notion de coût global
Les principales missions d'un acheteur

Identifier les besoins de l'entreprise

L'identification et l'analyse des besoins : segmentation du portefeuille, lecture ABC des achats
La démarche de fournisseur interne vis-à-vis des demandeurs
Les moyens de mise en oeuvre de la démarche Achats : mise en concurrence, globalisation, expression fonctionnelle du besoin, e-achat, décomposition des prix
L'élaboration du plan d'action de l'acheteur : la démarche Achats
Exercice : mener à bien une analyse 20/80

Optimiser le panel des fournisseurs et prestataires

L'identification des besoins en nouveaux fournisseurs
Le " Sourcing " : la recherche, la sélection et la qualification des nouveaux fournisseurs
L'évaluation périodique des fournisseurs

Préparer et piloter, en amont, le processus achat

Le traitement des demandes d'achats
Les différents types de cahiers des charges
La gestion des appels d'offres : méthodologie de consultation, de dépouillement
La constitution de la short list et le choix du fournisseur
Exercice : préparer un appel d'offre et procéder à une analyse comparative

Maîtriser les points clés de la négociation d'achats

La préparation de la négociation
Le déroulement de la négociation
La conclusion
Exercice : les participants s'exercent à la préparation d'une négociation et à la conduite d'un entretien

Contactez-nous

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

Nos sessions

10 - 12 oct. 2022 : Paris / A
Distance

30 nov. - 2 déc. 2022 : Paris / A
Distance

FORMATION PRATIQUE DES ACHETEURS

AA01

3 jours (21h) 1 710,00 €^{HT}

Appréhender les aspects contractuels des achats

Le contrat : la notion de contrat, les clauses juridiques incontournables

Les principaux types de commande : commande programme, accord cadre

Les principaux éléments constitutifs de la commande

Le traitement de l'accusé de réception de commande et le suivi

Évaluer la performance Achats

Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur

La notion d'amélioration continue : le PDCA

Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- calculer ses coûts pour mieux négocier
- optimiser son panel fournisseurs

Méthode pédagogique

Entraînement des participants à un choix de négociations simples par des jeux de rôle filmés

Ateliers permettant aux participants de s'approprier la démarche et les outils pratiques des achats

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

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS 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 co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

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

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise 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.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- L'Approche Juridique des Achats
- Piloter des Contrats de Prestations de Services
- Acheter à l'International
- Acheter des Prestations de Bâtiments
- La négociation d'achat à Distance
-