



3AA01

2h10 150,00 €^{HT}

Objectifs

Situer la fonction 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)

acheteurs souhaitant avoir une vision globale de la fonction, futurs acheteurs ou débutants



Résumé

Cette formation aborde les thématiques suivantes : la place de la fonction Achats dans l'entreprise ; les besoins de l'entreprise ; le panel des fournisseurs et des prestataires, comment l'optimiser ; préparer en amont et piloter le processus achat ; maîtriser la négociation d'achats ; les aspects contractuels ; évaluation de la performance.

Ce parcours 100% à distance est composé de ressources digitales en ligne sous la forme d'un cursus de vidéos et de quiz (de positionnement et de validation).

MODULES

Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

Vidéo : Formation Pratique des Acheteurs

60 min de formation digitale en 16 séquences pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

- **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 œuvre de la démarche Achats : mise en concurrence, globalisation, expression fonctionnelle du besoin, e-achat L'élaboration du plan d'action de l'acheteur : la démarche Achats

- **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 en amont et piloter 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

- **Maîtriser les points clés de la négociation d'achats**

La préparation de la négociation Le déroulement de la négociation La conclusion

Contactez-nous

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



3AA01 2h10 150,00 €^{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

- **Evaluer la performance Achats**

Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur La notion d'amélioration continue : le PDCA

Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ».

Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning à base de vidéos.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

Une formation rapide à base de séquences vidéo :

2 quiz de 20 minutes chacun

1h de vidéos

30 min d'encadrement par email