

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre la stratégie générale de l'entreprise et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique achats
- Identifier, sélectionner, évaluer les fournisseurs et justifier votre choix
- Décomposer un prix d'achat
- Travailler plus efficacement avec vos clients internes et externes

## Programme pédagogique

### Le rôle de l'acheteur, le processus achat et ses enjeux

- Analyse fonctionnelle
- Analyse de risque
- Connaissances techniques dans le domaine d'achats
- Les différents postes dans les achats

### Sélection des fournisseurs (audit, critères de sélection ...)

- Exprimer le besoin et analyser le marché
- Identifier les acteurs et mettre en place une liste de fournisseurs potentiels
- La mise en place des critères de sélection

### Les stratégies et tactiques d'achat

- Exploration de la matrice P. Kraljic
- Les différents types de décision : contrat, fournisseur, produit
- Déploiement de la stratégie en fonction du contexte

### Structure et analyse d'un prix (savoir décomposer un prix)

- Les coûts fixes, les coûts variables, les charges directes, les charges indirectes
- Le coût de revient opérationnel

### Initiation à la négociation

- Un processus : préparation, action, réaction
- Des techniques et des comportements
- Le modèle VUCA
- Les différentes techniques des acheteurs professionnels

### Le contrat d'achat et ses points clés

## Compétences obtenues

- À l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre une véritable démarche achat/approvisionnement et en piloter la performance

## Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

## Public concerné :

Toute personne ayant la responsabilité des achats et désireuse d'améliorer rapidement son efficacité dans ce poste.

## Participants - Durée :

- 1 à 12 participants
- 2 jours (14 heures)

## Prérequis :

Aucun

**Pour aller + loin :** notre formation Maîtriser sa communication interpersonnelle et son leadership

## Formateur :

Mr Monnereau Luc  
 bilingue anglais  
 Code formation : LMC-AL

## Notre +

Formateur Expert  
 25 ans d'expérience terrain

p.18

## Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

## Lieu :

- France entière

## Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

## Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO et éligible à



*Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.*