

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)
- Présentiel ou distanciel

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
30 ans d'expérience terrain

p.24

Coût pédagogique :

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

Lieu :

France entière

Dates :

- Dates de formations établies en collaboration avec le stagiaire
- Délai d'accès à la Formation : 1 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO (Vivéa, Ocapiat) et éligible à France Travail

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

