

LES CLEFS DE LA FONCTION ACHATS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :

Maîtriser les meilleures pratiques d'achats

PUBLIC : Tout public

PRÉREQUIS : Aucun prérequis

DURÉE : 14 heures

SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATION DES RESULTATS :

- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation



FORMATIC
Former vers le succès

MODALITES D'EVALUATION :

- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

www.formatic.net
FORMATIC, une société du Groupe PSB

PROGRAMME

FONCTION ACHAT ET COMPETENCES DE L'ACHETEUR

- Situer la fonction achat dans l'entreprise
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité
- Comprendre le rôle de l'acheteur, les enjeux et les risques auxquels il doit répondre
- Identifier les compétences de l'acheteur dans le contexte actuel (DD, RSE...)
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat

DEFINIR ET ANALYSER LES BESOINS

- Apprendre à classer et segmenter les différents achats
- Identifier les caractéristiques à analyser
- Identifier les enjeux et les risques
- Définir le juste besoin avec une matrice
- Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel

LES FOURNISSEURS

- Comprendre la dynamique d'un marché
- Mettre en œuvre un sourcing efficace
- Les différentes sources d'information
- Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux

CONSULTER ET ANALYSER LES OFFRES

- Préparer une grille de comparaison des offres
- Raisonner en coût global

NEGOCIER

- Préparer la négociation
- Identifier les enjeux de la négociation
- Déterminer les clauses à négocier
- Fixer les objectifs

CONTRACTUALISER

- Les différents types de contrat et de commandes
- Les clauses essentielles d'un contrat d'achat

SUIVRE LA PERFORMANCE

- Mesurer les résultats obtenus
- Comprendre la notion de relations fournisseur responsables
- Définir un plan de progrès

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)