

**Public :**

Acheteurs débutants devant s'insérer dans une équipe Achat  
 Collaborateurs de toute fonction réalisant des achats  
 Prérequis : aucun

**Objectifs :**


Identifier les sources de profit par une organisation Achat performante  
 Connaître les outils fondamentaux de l'acheteur  
 Participer à la définition des besoins, à la consultation et au choix des fournisseurs  
 Comprendre les techniques de négociation  
 Connaître les différents contrats d'achat  
 Contrôler la qualité du service obtenu et gérer l'exécution des contrats

**Les plus pédagogiques :**


Théories  
 Jeux de rôle pour la partie négociation  
 Mise en situation et ateliers en sous-groupe  
 Jeu pédagogique  
 À partir d'un jeu fil rouge, les stagiaires vont découvrir les différentes étapes du processus Achat, les activités à mener pour chacune d'elles ainsi que les compétences requises pour les mener  
 8 participants maximum  
 Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

**Validation / Certification :**

Attestation de fin de formation

**INFORMATION**
 5 jours, 35h

Horaires de formation :  
 8h30-12h30 - 14h-17h

 2 900 Euros net
**St-Nazaire**

- 18, 19, 20 novembre, 2, 3 décembre 2019

En partenariat avec CDAF



## Contenu de la formation

### Introduction

*La fonction Achat et son évolution*

*Sa place dans les fonctions de l'entreprise, son importance dans la stratégie globale de l'entreprise, son impact économique*

*Les attentes des clients internes de la fonction Achat*

*Les métiers de l'Achat et les interactions avec les autres fonctions de l'entreprise*

### 1ère partie

*Le rôle de l'acheteur dans l'expression du besoin, introduction à l'analyse fonctionnelle et à l'analyse de la valeur, savoir exprimer son besoin sous forme de cahier des charges fonctionnel et technique*

*Connaissance des marchés fournisseurs :*

*L'importance de la segmentation Achat, connaître les éléments clés pour réaliser une étude de marché à l'Achat, mettre en place une démarche de sourcing.*

*Les stratégies segment :*

*À partir de nos besoins et du marché Fournisseur, comment se positionner ?*

*Les principales stratégies d'Achat*

*La sélection fournisseur :*

*Les étapes clés d'un processus de sélection Fournisseur, définir des critères de sélection, savoir évaluer les offres, savoir décomposer les coûts.*

### 2ème partie

*Sélection fournisseur : la négociation*

*L'importance de la préparation, comment structurer la préparation, les bonnes postures à adopter lors du face à face.*

*Sélection fournisseur : le contrat*

*Les points clés du contrat d'Achat.*

*Mettre en ?uvre et piloter*

*Suivre l'exécution du contrat*

*Traitement des litiges*

*Mesurer la performance Achat*

*Élaboration d'un Tableau de Bord*

### Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des



## Contenu de la formation (suite)

connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.