

## Formation Achat initiation

<b>Durée :</b>	3 jours
<b>Public :</b>	Acheteurs débutants , salariés souhaitant évoluer vers la fonction achat, cadres ou dirigeants d'entreprise amenés à négocier avec des fournisseurs
<b>Pré-requis :</b>	Expérience de 3 années en entreprise
<b>Objectifs :</b>	Acquérir les bases et fondamentaux dans les démarches d'achats en entreprise - maîtriser les techniques de négociation avec ses fournisseurs - acquérir une vision stratégique des enjeux
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	AUT100444-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	Pas de données disponibles

### La fonction achat

Des enjeux majeurs pour les acteurs économiques  
Un rôle stratégique dans l'entreprise  
Importance de la fonction selon le secteur d'activité  
Les interdépendances avec les autres services de l'entreprise

#### **Atelier : brainstorming autour des enjeux de la fonction**

### Le rôle de l'acheteur

Profil et qualité d'un acheteur  
Les différents profils d'acheteurs  
Comment organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi  
Organiser sa prise de poste pour les nouveaux acheteurs  
Les interlocuteurs internes du service achat  
Comment recenser les besoins des clients internes  
Comment analyser un besoin d'achat  
Obtenir le descriptif du besoin en interne  
Etablir un cahier des charges

#### **Atelier : lister les qualités indispensables de l'acheteur comment recenser , qualifier et hiérarchiser les besoins internes**

### Les différents types d'achats

De l'achat routinier aux achats stratégiques  
Détermination des niveaux de risques et des enjeux liés aux achats

Répertorier et classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants

**Atelier : lister les différents postes achats de votre entreprise et les enjeux associés**

### **Les travers de la fonction achat**

Les erreurs à ne pas commettre

### **Comment analyser le marché pour effectuer un sourcing pertinent de fournisseurs**

Les différents types de marchés selon les rapports de forces  
Comment trouver des sources d'information achats pertinentes  
Utiliser une matrice d'analyse de préqualification  
Découvrir les notions de risques et d'opportunités  
Organiser sa stratégie fournisseurs  
Comment se dé-risquer des fournisseurs stratégiques  
Tester de nouveaux fournisseurs

**Atelier : établir une matrice de présélection de fournisseurs.**

### **Comment lancer une consultation fournisseurs**

Comment élaborer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs  
Décomposer un prix en postes de coûts  
Raisonner en coût total

**Atelier : construire une grille d'analyse**

### **L'acheteur et la négociation**

Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats  
Bonnes pratiques  
Erreurs à ne pas commettre  
Les techniques d'achat vs les techniques de vente

**Atelier vidéos : simulations de négociations fournisseurs**

### **Processus contractuels**

Commandes ponctuelles et ouvertes  
Référencement et contrat-cadre  
Les points essentiels d'un contrat d'achat

### **L'acheteur et le suivi des commandes**

Opérer un suivi qualité interne post commande  
Gérer et pérenniser la relation fournisseur dans la durée  
Recadrer un fournisseur

**Atelier : réalisation d'un questionnaire qualité satisfaction interne**