

Formation Achat initiation

Durée :	3 jours
Public :	Acheteurs débutants , salariés souhaitant évoluer vers la fonction achat, cadres ou dirigeants d'entreprise amenés à négocier avec des fournisseurs
Pré-requis :	Expérience de 3 années en entreprise
Objectifs :	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
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	AUT100444-F
Note de satisfaction des participants:	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