



Parcours certifiant devenir acheteur expert

Manager ses achats avec méthode et efficacité

À l'issue de ce parcours, vous aurez gagné en maîtrise et en aisance technique et méthodologique dans le management de vos achats.

MODULE 1 | 2 jours

Identifier les rôles de la fonction achats

Comprendre les enjeux de la fonction achats et son impact sur l'entreprise

- Connaître l'évolution de la maturité de la fonction achats et le rôle des achats dans la mise en place d'une politique de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE).
- Connaître les spécificités du métier d'acheteur par secteur.

Mesurer les impacts de la fonction achats sur le résultat de l'entreprise

- Mesurer les enjeux financiers.
- Maîtriser le bilan, le compte de résultat et quelques indicateurs et ratios clés pour mesurer la rentabilité et la profitabilité.

Comprendre la démarche du marketing achat

- S'approprier les 6 étapes :
 - la définition du besoin,
 - l'analyse du marché fournisseurs,
 - la définition de la stratégie achats,
 - la sélection des fournisseurs,
 - la négociation achats et la contractualisation,
 - le pilotage de la performance et l'évaluation des fournisseurs.

MODULE 2 | 2 jours

Analyser et définir le besoin

Définir et exprimer son besoin efficacement

- Utiliser la matrice ACDE : attentes, contraintes, données, exigences.
- S'approprier le cahier des charges technique et le cahier des charges fonctionnel.

Maîtriser l'analyse de la valeur et la conception à coûts objectifs (CCO)

- Maîtriser les étapes de la démarche analyse de la valeur.
- Comprendre la démarche conception à coûts objectifs et ses avantages.

Adopter la démarche coût complet

- Maîtriser le processus d'analyse et de décomposition des coûts fournisseurs.
- Concevoir et utiliser les outils de décomposition des coûts d'achat.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation
- Quelles sont les stratégies de négociation ?
- Comment analyser les comportements de son client ?
- Quelles clés pour tenir ses positions dans une négociation ?

MODULE 3 | 2 jours

Construire et mettre en œuvre sa stratégie achats

Procéder à un diagnostic stratégique

- Analyser le marché fournisseurs à partir des cinq forces de Porter.
- Identifier les forces, faiblesses, menaces et opportunités : outils SWOT, PESTEL.

Mesurer les risques liés aux achats

- Identifier les risques liés aux achats, par type d'achat : les risques juridiques, opérationnels, financiers, d'image.
- Prioriser avec la matrice de criticité.

Définir sa stratégie achats

- Segmenter son portefeuille d'achats selon le niveau de risque et d'engagement des dépenses de chacune des familles.
- Maîtriser les leviers stratégiques et les outils achats : matrice de Kraljic.

Mettre en œuvre la stratégie et piloter le plan d'action

- Construire sa feuille de route.
- Prioriser et piloter l'avancement des actions.
- S'approprier les leviers facteurs de croissance.
- Mettre en place des achats responsables.

MODULE 4 | 2 jours

Sélectionner et piloter ses fournisseurs dans la durée

Sélectionner ses fournisseurs

- S'approprier les étapes et outils de sélection fournisseurs : matrice ABC, tableau des critères...
- Manier les outils de sélection des fournisseurs.

Construire une stratégie de panel

- Identifier les critères d'intégration au panel.
- Segmenter son panel avec la méthode ABC et/ou par expertise.

Évaluer et piloter la performance fournisseur

- Utiliser des tableaux de bord.
- Évaluer les fournisseurs, définir et communiquer des plans de progrès.

MODULES DISTANCIELS

- Quelles sont les stratégies de négociations ?
- Comment analyser les comportements de son client ?
- Quelles clés pour tenir ses positions dans une négociation ?

MODULE 5 | 3 jours

Négocier ses achats

Préparer la négociation achats

- Définir sa stratégie de négociation et construire sa grille de préparation.
- Définir les concessions que l'on est prêt à faire et choisir les contreparties.

Conduire l'entretien de négociation

- Maîtriser les étapes de l'entretien de négociation achats.
- Formuler ses arguments avec la méthode APB (Argument, Preuve, Bénéfice).

Comprendre le fonctionnement du fournisseur pour mieux négocier

- Décrypter le style de négociation de son fournisseur, ainsi que son propre style.
- Déjouer les tactiques de déstabilisation.

Négocier avec un fournisseur en situation de monopole

- Comprendre et utiliser la matrice BCG.
- Identifier des leviers de réponse.

Développer son pouvoir de négociation

- Identifier les pouvoirs des acheteurs et ceux des vendeurs : les utiliser pour développer ses pouvoirs à l'achat.

INITIATION

Code : BUYER

- 10 jours - 70 heures
- Prix HT : 5290 € (repas inclus)

PARCOURS CERTIFIANT

Code : CERTBUYER

- 11 jours - 77 heures
- Prix HT : 6300 € (repas inclus)



*Option certifiante

La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel FFP (CP FFP) Acheteur attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.

- Soutenance devant un jury professionnel à l'issue du parcours.
- Ce parcours est validé par l'ISQ – OPQF.

PLANNING**Paris**

25 - 26 avril 2019 + 23 - 24 mai 2019 + 17 - 18 juin 2019
11 - 12 juillet 2019 +
4 - 5 septembre 2019 +
6 septembre 2019 (option certifiante)

14 - 15 octobre 2019 + 12 - 13 novembre 2019 + 16 - 17 décembre 2019 + 20 - 21 janvier 2020 + 19 - 20 février 2020 + 21 février 2020 (option certifiante)

Journée de préparation à la certification (1 jour)

Besoin d'aide pour constituer votre dossier de financement ? Contactez-nous !
01 43 72 64 00 • inscription@ism.fr

OBJECTIFS

- Comprendre et intégrer chaque étape du processus achats.
- Acquérir une dimension plus stratégique de la fonction achats.
- Se doter d'une boîte à outils pour renforcer sa capacité d'analyse et sa force de persuasion en interne.

PUBLIC CONCERNÉ

Nouveaux acheteurs, acheteurs confirmés souhaitant muscler leurs pratiques, responsables achats.

Nous vous accompagnons avant, pendant et après la formation**Distanciel**

Quiz amont

Présentiel

Journée en présentiel

Distanciel

Communauté en ligne pour échanger avec les autres apprenants
e-évaluation
Classes virtuelles
Modules vidéo