

Les clés du métier d'acheteur

Méthodes et outils pour réussir ses achats



À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en place une démarche d'achats efficace.

PROGRAMME

Comprendre le rôle et la fonction d'acheteur

- Place de l'acheteur dans l'entreprise.
- Missions, objectifs et responsabilités de l'acheteur.
- Les relations avec les partenaires extérieurs et les collaborateurs internes.
- Compétences clés de l'acheteur.
- Étapes du processus d'achats.

Préparer ses achats

- Classifier le portefeuille d'achats.
- Analyser les enjeux et comprendre les besoins.
- Formaliser le cahier des charges.
- Évaluer et sélectionner les fournisseurs.

Réaliser ses achats

- Effectuer un sourcing.
- Passer et gérer un appel d'offres.

- Maîtriser les bases du droit des achats.
- Connaître les différents types de contrats et enjeux juridiques fondamentaux.
- Maîtriser les aspects financiers des contrats.

Négocier ses achats

- Maîtriser les étapes clés de la négociation.
- S'approprier les méthodes et techniques pour bien acheter et obtenir le meilleur de ses fournisseurs : préparation, conduite, sortie, finalisation.

Manager les risques à l'achat

- Les différents types de risques : critiques, élevés et modérés.
- Identifier et quantifier les facteurs de risque à l'achat : probabilité, impact, criticité.

- Mettre en place des plans d'action pour prévenir les risques et gérer les crises.

Suivre ses achats et sa performance

- Les étapes de l'exécution d'un contrat.
- Manager ses fournisseurs.
- Traiter les litiges.
- S'appuyer sur ses tableaux de bord pour améliorer sa performance d'acheteur.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Quelles sont les stratégies de négociation ?
- Comment être assertif dans une négociation ?
- Quelles concessions pour négocier efficacement ?

INITIATION

Code : CLEACHAT

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1360 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- S'approprier les compétences essentielles de l'acheteur.
- Organiser et réaliser ses achats.
- Préparer et conduire ses négociations d'achat.

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, toute personne souhaitant acquérir des compétences pour bien acheter.

PLANNING

Paris

25 - 26 mars 2019

4 - 5 juillet 2019

23 - 24 septembre 2019

9 - 10 décembre 2019

23 - 24 mars 2020