

La pratique des achats : les bases

Taux de satisfaction : 100% des participants sont satisfaits de la formation sur 3 personnes sur l'année 2024

*Ce score est basé sur une enquête de satisfaction réalisée auprès des participants à la fin de la formation.



PUBLIC

15 personnes max par session
Acheteurs débutants ou juniors
Prérequis : aucun



OBJECTIF

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de:

- Communiquer la valeur ajoutée des achats aux clients internes
- Mettre en œuvre une posture de Business Partner
- Connaître les 11 étapes du Process Achats
- Associer les outils de l'acheteur à chaque étape de l'achat
- Analyser une offre commerciale et technique



DURÉE ET LIEU

Formation en intra-entreprise d'une journée (7 heures) en présentiel dans les locaux du client.

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAI D'ACCÈS

Nous convenons ensemble de la période de formation. L'inscription du ou des stagiaires est validée par le retour du devis ou de la convention signée.

Possibilité de personnaliser le contenu et les conditions de cette formation afin de favoriser la participation des personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de vos besoins spécifiques.



TARIFS

Sur devis



MOYENS PÉDAGOGIQUES/TECHNIQUES ET INTERVENANT

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, Supports de formation, Exposés théoriques et études de cas concrets, Quiz, Mise à disposition des documents supports, après une formation

Cette formation est animée par une formatrice ayant les compétences nécessaires et une expérience solide dans le domaine des achats. Ancienne responsable Achats dans l'Industrie Automobile et Pharmaceutique, diplômée du MAI de Bordeaux (Kedge), elle est formatrice et consultante achats depuis 2021.



PROGRAMME 1 JOUR (7H)

Jour 1 matin :

Alignement et embarquement des participants : la valeur ajoutée aux achats

- Pourquoi les achats sont une fonction stratégique dans l'entreprise?
- La posture de l'acheteur Business Partner
- *Mise en situation : ateliers pratiques : Achats ou appro ?*

Communiquer la valeur ajoutée des achats aux clients internes

- Les interactions avec les autres fonctions de l'entreprise
- Mobiliser son centre achat (les achats, un pouvoir partagé)
- La répartition des rôles

Les étapes du process Achats

- Repérer la phase amont et la phase aval
- Les étapes clés du process achats
- Les outils associés
- *Atelier pratique : Définir le RACI pour les étapes Expression du besoin consultation, sélection et contractualisation*

Jour 1 après-midi :

Zoom sur l'analyse des offres pour une négociation efficace

- Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs.
- Décomposer un prix en postes de coûts
- Raisonner en coût total
- *Atelier pratique : co-construction d'une grille de comparaison et réparation de la négociation à venir*

SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement, questions orales ou écrites, QCM (outil plickers), mises en situation, formulaires d'évaluation de la formation