Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION CONTINUE

DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Acheteur, Négociateur, Responsable Achats, Assistant achat expérimenté

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%
DE TAUX DE SATISFACTION

60
ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450
FORMATIONS DISPONIBLES

Objectifs

- Organiser les achats de l'entreprise
- Réaliser les achats
- Suivre et contrôler les achats
- Passer un appel d'offre

Les + de la formation

- Formation pratique avec mises en situation professionnelle
- Pistes opérationnelles pour développer de nouvelles compétences d'acheteurs
- Valorisez vos compétences avec la certification CCE

DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

1. Organiser la collecte, analyser et définir les besoins d'achat de l'entité

- **Définition du besoin de manière exhaustive explicite et objective (Matrice ACDE)**
- **Identification des risques et contraintes internes**
- **Constitution du cahier des charges**

2. Rechercher identifier et sélectionner des fournisseurs

- **Les outils de recherche de fournisseurs**
- **Définition des critères adaptés pour la sélection des fournisseurs (RFI demande d'information Questionnaire)**
- **Analyse & Evaluation fournisseurs critères hors prix (notation multicritères)**
- **Diffusion du besoin : la consultation (RFP l'appel à projet appel d'offre…)**

3. Rechercher identifier et sélectionner des fournisseurs (suite)

- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
- Analyse et Evaluation des offres reçues
- Identification des contraintes externes
- Identification des fournisseurs répondant aux besoins

4. Réaliser l'achat de biens ou services

- Préparation et conduite d'une négociation
- Définition des éléments à négocier
- Définition des objectifs des MEilleures SOlutions de Repli
- Recherche des marges de manœuvre et des leviers
- Préparation des argumentaires anticipation des réponses possible et recherche de parades

DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

Contenu de la formation

5. Réaliser l'achat de biens ou services (suite)

- Contractualisation avec le fournisseur retenu
- Les différents types de contrat et les clauses principales
- Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service

6. Gérer suivre et contrôler les commandes et achats

- Connaissance du processus achats complet de l'entreprise (Procure tpay)
- La procédure de gestion des stocks de l'entreprise
- La création de la demande d'achat le traitement et l'autorisation de la demande
- La création du bon de commande ou d'achat

7. Gérer suivre et contrôler les commandes et achats (suite)

- La réception des marchandises l'évaluation de la conformité à la commande
- La réception de la facture le rapprochement et le traitement de la facture
- Le règlement du paiement
- Le suivi et l'analyse de la performance fournisseur
- La cotation fournisseur

8. Mise en situation

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION CONTINUE

DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

- Définir son besoin de manière explicite et objective
- Diffuser l'offre, l'appel à projet
- Rédiger le cahier des charges et l'appel d'offre
- Analyser des offres reçues
- Préparer sa négociation
- Mettre en place la relation avec le fournisseur retenu : le contrat
- Mener un entretien d'achat efficace
- Mettre en place le suivi avec le fournisseur
- Relancer un fournisseur
- Mesurer les résultats et les écarts

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Compte Personnel de Formation (CPF), Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

Certifications

Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Développer la qualité au service du client

Certificat de Compétences en Entreprise
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE