



## DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

100% classe virtuelle  
Mix Learning  
100% présentiel

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

**Prérequis :** Pour les personnes passant la certification : "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats", avoir exercé cette activité au cours des 5 dernières années est exigée

**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

### 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,...)
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
- Analyse & Evaluation des offres reçues
- Identification des contraintes externes
- Identification des fournisseurs répondant aux besoins

### 3. 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
- 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





## DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

### Contenu de la formation

#### 4. Gérer, suivre et contrôler les commandes et achats

- Connaissance du processus achats complet de l'entreprise (Procure to pay)
- 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
- 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





# DÉVELOPPER SES CAPACITÉS D'ACHETEUR

## Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- S'appuyer sur les réussites de chacun pour créer la confiance collective et individuelle nécessaire au changement attendu
- La pédagogie utilisée permet aux participants d'être véritablement acteur de leur formation
- Des trainings intensifs sont pratiqués sous la forme de mises en pratique de situations qu'ils rencontrent au quotidien
- Remise d'un support pédagogique

## 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

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de stage
- Remise d'une grille d'auto évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation
- Le cas échéant, passage de la certification de compétences " Développer ses capacités d'acheteur "

## Modalités de financements

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

## Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine des achats

## Modalités et délai d'accès

- Pour les personnes passant la certification : "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats", avoir exercé cette activité au cours des 5 dernières années est exigée

## Certifications

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

