

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



**FORMATION INTRA** 

4 jours

# Gérer et optimiser les achats

# à partir de 1500 € net de taxe par jour

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

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

#### **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

## **AIDES AU FINANCEMENT\*\***

Cap Emploi

Opérateurs de Compétences (OPCO)

France Travail

Entreprise

Compte Personnel de Formation (CPF)

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel Mix-Learning

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

#### **MODALITÉS D'ACCÈS**

Demande de devis Admission après réalisation d'un entretien

#### **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



<sup>\*\*</sup> sous conditions

#### **INFORMATIONS LÉGALES**

Compétences en Entreprise - CCE)



Date de début de validité

Certificateur(s)

17/03/2021



PROGRAMME DE LA FORMATION

### Découpage par demi-journée :

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

RS5372: Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats (Certificat de

- 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 et évaluation fournisseurs critères hors prix (notation
- Diffusion du besoin : la consultation (RFP l'appel à projet appel d'offre...)

# 3. Rechercher identifier et sélectionner des fournisseurs

- 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

#### 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
- 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
- La réception de la facture le rapprochement et le traitement de la
- Le règlement du paiement
- Le suivi et l'analyse de la performance fournisseur
- · La cotation fournisseur

#### 8. Mise en situation









Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.