

Formation Achat initiation

■ Durée :	3 jours (21 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 875,00 € HT (standard) 1 500,00 € HT (remisé)
■ Public :	Acheteurs débutants , salariés souhaitant évoluer vers la fonction achat, cadres ou dirigeants d'entreprise amenés à négocier avec des fournisseurs
■ Pré-requis :	Expérience de 3 années en entreprise
■ Objectifs :	Acquérir les bases et fondamentaux dans les démarches d'achats en entreprise - maîtriser les techniques de négociation avec ses fournisseurs - acquérir une vision stratégique des enjeux
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	AUT100444-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

La fonction achat

Des enjeux majeurs pour les acteurs économiques

Un rôle stratégique dans l'entreprise

Importance de la fonction selon le secteur d'activité

Les interdépendances avec les autres services de l'entreprise

Atelier : brainstorming autour des enjeux de la fonction

Le rôle de l'acheteur

Profil et qualité d'un acheteur

Les différents profils d'acheteurs

Comment organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi

Organiser sa prise de poste pour les nouveaux acheteurs

Les interlocuteurs internes du service achat

Comment recenser les besoins des clients internes

Comment analyser un besoin d'achat

Obtenir le descriptif du besoin en interne

Etablir un cahier des charges

Atelier : lister les qualités indispensables de l'acheteur comment recenser , qualifier et hiérarchiser les besoins internes

Les différents types d'achats

De l'achat routinier aux achats stratégiques

Détermination des niveaux de risques et des enjeux liés aux achats

Répertorier et classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants

Atelier : lister les différents postes achats de votre entreprise et les enjeux associés

Les travers de la fonction achat

Les erreurs à ne pas commettre

Comment analyser le marché pour effectuer un sourcing pertinent de fournisseurs

Les différents types de marchés selon les rapports de forces

Comment trouver des sources d'information achats pertinentes

Utiliser une matrice d'analyse de préqualification

Découvrir les notions de risques et d'opportunités

Organiser sa stratégie fournisseurs

Comment se dé-risquer des fournisseurs stratégiques

Tester de nouveaux fournisseurs

Atelier : établir une matrice de présélection de fournisseurs.

Comment lancer une consultation fournisseurs

Comment élaborer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs

Décomposer un prix en postes de coûts

Raisonner en coût total

Atelier : construire une grille d'analyse

L'acheteur et la négociation

Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats

Bonnes pratiques

Erreurs à ne pas commettre

Les techniques d'achat vs les techniques de vente

Atelier vidéos : simulations de négociations fournisseurs

Processus contractuels

Commandes ponctuelles et ouvertes
Référencement et contrat-cadre
Les points essentiels d'un contrat d'achat

L'acheteur et le suivi des commandes

Opérer un suivi qualité interne post commande
Gérer et pérenniser la relation fournisseur dans la durée
Recadrer un fournisseur

Atelier : réalisation d'un questionnaire qualité satisfaction interne