

Devenir acheteur

Objectifs

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur performant
- Maîtriser toutes les composantes pour optimiser l'action du service
- Gagner en autonomie pour réaliser toutes les activités opérationnelles achats

Contenu de la formation

Les acheteurs

- Profils, rôles, responsabilités, pouvoirs, compétences

Le processus achat

- Les différentes phases

Les achats amonts

- Le diagnostic du portefeuille
- La segmentation
- Les différents types de cahiers des charges
- Le coût global, le management des risques

L'évaluation et la sélection des fournisseurs

- Le sourcing
- L'établissement de critères
- Recherches de fournisseurs : le RFI
- Anticiper les risques financiers
- Spécificités de l'achat Public et des secteurs spéciaux

La consultation

- La constitution du dossier formel : RFP & RFQ
- Les règles pour réussir un Appel d'Offres
- Précautions essentielles en Achat Public et secteurs spéciaux
- Méthodes, outils et postures pour conduire au "bon choix"

L'acheteur négociateur

- Le processus de négociation

La dimension juridique des achats

- L'acheteur et le juriste
- Les différents types de contrats
- Les responsabilités Acheteur/Vendeur
- Les principales clauses du contrat, les conditions générales

Les achats avals

- Les différentes étapes de l'exécution d'un contrat
- Notation et management des fournisseurs
- Le traitement des litiges, des situations de crise

La performance des achats

- Les indicateurs, les tableaux de bord
- Mise en place des actions correctives, le plan de progrès

Infos pratiques

Public

Acheteur débutant, acheteur souhaitant améliorer ses pratiques, approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.
Prérequis : maîtriser la langue française

Durée

2 jours

Dates

du 13-01-2022 au 15-01-2022

du 12-05-2022 au 13-05-2022

du 4-07-2022 au 5-07-2022

du 24-11-2022 au 25-11-2022

Tarif inter-entreprise

410 €/jour/personne

Tarif intra-entreprise

Nous consulter

Compétences clés acquises

Acquérir une vision claire des missions et enjeux de la fonction achat

Moyens pédagogiques

- Pédagogie participative avec alternance d'apports théoriques et d'études de cas
- Livret pédagogique individuel
- Accès pendant 3 mois à notre espace documentaire

