

Catalogue de : Achats

Sommaire

- 1 - Responsables des Services Généraux
- 2 - Achats d'énergie en industrie
- 3 - Achat et approvisionnement en PME
- 4 - Achats et conduite de projet : une synergie efficace
- 5 - Achats pour non-acheteurs
- 6 - Cartographier et prioriser ses achats avec le marketing achats
- 7 - Formation au métier d'acheteur
- 8 - Formation négociation d'achats
- 9 - Pratique à l'achat
- 10 - L'achat international
- 11 - Les achats de prestations intellectuelles
- 12 - Les achats généraux et de prestation de service
- 13 - Les aspects juridiques des achats internationaux
- 14 - Management opérationnel des achats
- 15 - Négociation d'achats : les fondamentaux
- 16 - Négociation d'achats - Niveau 1
- 17 - Négociation d'achats - Niveau 2
- 18 - Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict
- 19 - Réduction des coûts d'achat
- 20 - Sourcing et évaluation des fournisseurs
- 21 - Achat Public
- 22 - Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1
- 23 - Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2
- 24 - Acheteurs, optimiser et réduire les coûts
- 25 - Maîtriser la gestion du risque achat

- 26 - Les clés de la fonction achat
- 27 - Assistant(e) chef de projet, le métier bonnes pratiques d'organisation et de communication
- 28 - Maîtriser la réglementation des achats publics
- 29 - ACHAT selon la norme internationale ISO 20400
- 30 - ISO 20400 Lead Manager "Lignes directrices pour l'achat responsable"
- 31 - GESTION DES TABLEAUX DE BORD ACHAT
- 32 - MANAGEMENT DE LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS
- 33 - ALIMENTATION PANEL FOURNISSEURS EN CONTINUE
- 34 - Techniques de négociation

Responsables des Services Généraux



ACH-34 6 Jours (63 Heures)

Description

Les Services Généraux occupent aujourd'hui une place de plus en plus stratégique dans l'entreprise. Au cœur de cette activité, le Responsable des Services Généraux et de l'environnement de travail est à la fois gestionnaire, manager, organisateur et aussi, acheteur, négociateur. Généraliste dans les domaines techniques, il est le fédérateur de l'ensemble des intervenants internes et externes. Cette formation lui donne une réponse complète pour manager ses équipes et s'ouvrir à des activités connexes (maîtrise d'ouvrage, facility et property management).

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Directeur/responsable des Services Généraux, de l'environnement de travail.
- Responsable de la gestion technique et des services immobiliers.
- Chargé de prestation de service et de patrimoine.
- Prestataire extérieur : responsable de site et pilote de contrats.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Réussir la mutation des services généraux dans l'entreprise.
- Développer la relation avec le client interne.
- Optimiser les compétences internes et les ressources externes.
- Acquérir les outils de pilotage de la relation avec les prestataires.
- Contribuer à l'élaboration et au suivi du budget.

Programme:

- PARTIE 1 : Maîtriser les fondamentaux de la fonction (3 jours)
- PARTIE 2 : Manager l'équipe des services généraux et les prestataires externes (3 jours)

- PARTIE 3 : Construire un budget mettant en évidence la performance des services généraux (3 jours)

Achat et approvisionnement en PME



ACH-35 2 Jours (14 Heures)

Description

L'achat et l'approvisionnement sont deux fonctions distinctes et complémentaires de l'Entreprise, même si elles ont toutes deux, la même finalité, celle de satisfaire les besoins de l'Entreprise en matières premières, consommables, pièces de rechanges, équipements... Dans le contexte des PME, ces deux fonctions sont très souvent exercées par une seule et même personne. Pour l'Acheteur-Approvisionneur, il est ainsi nécessaire de maîtriser les outils et les techniques de ces deux métiers. L'objectif de cette formation est de doter le responsable de l'achat et de l'approvisionnement des outils pour mener de front ces deux missions essentielles dans le contexte spécifique d'une PME.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur-approvisionneur de PME. Cadre administratif - Responsable Achats. Responsable logistique. Responsable services généraux.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Réduire les coûts des achats pour les PME.
- Augmenter le taux de satisfaction clients des PME.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.
- Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire.

Programme:

- Positionner les missions des Achats et Appros par rapport aux besoins clients
- Expliciter les éléments d'une politique d'achats
- Se préparer aux négociations L'ABC des familles d'achats.
- Choisir les méthodes d'approvisionnement et de stockage les plus adaptées
- Gérer la relation avec les fournisseurs

Achats pour non-acheteurs



ACH-35 2 Jours (14 Heures)

Description

L'excellente connaissance du produit ou de la prestation que vous souhaitez acquérir constitue un élément du succès d'un achat. En l'absence d'acheteur, la maîtrise de quelques pratiques professionnelles fondamentales suffit à sécuriser économiquement et juridiquement la démarche dans le temps imparti. Cette formation dote les non acheteurs des méthodologies de l'achat professionnel.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur occasionnel. Non-spécialiste des achats. Toute personne extérieure au service achats amenée dans le cadre de sa fonction à réaliser elle-même des achats occasionnels.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Acquérir une méthode d'achat simple et rigoureuse.
- Analyser objectivement des offres fournisseurs.
- Développer un savoir-faire optimum en matière d'achats ponctuels.
- Mieux maîtriser son budget.
- Être à l'aise face à des vendeurs expérimentés.
- Profiter du savoir-faire du fournisseur ou prestataire.

Programme:

- Première clé : exprimer un besoin explicite
- Deuxième clé : organiser une consultation rigoureuse ouverte
- Troisième clé : formaliser des engagements clairs
- Quatrième clé : assurer un suivi précis de l'achat établir des états des lieux. Sécuriser la livraison et/ou la prestation.

Cartographier et prioriser ses achats avec le marketing achats



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

Dans tous les secteurs (services, distribution et industrie), les entreprises veulent profiter adroitement des opportunités émanant des marchés fournisseurs locaux et internationaux. Il s'agit, très vite, de se différencier auprès de ses clients finaux. Marketing achat et marketing vente se trouvent étroitement liés. Par ailleurs, les fournisseurs regroupent leurs forces et les nombreuses opportunités incitent l'acheteur à réaliser un sourcing global. La modélisation des coûts et l'anticipation des risques achats sont une priorité. Cette formation achat permet ainsi de professionnaliser la démarche d'analyse du portefeuille achat confié à l'acheteur en vue d'obtenir une parfaite adéquation entre les besoins actuels et l'offre sur les marchés fournisseur.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, category manager. Responsable des achats, directeur souhaitant structurer et prioriser ses achats. Ingénieur d'achats, chargé d'affaires et acheteur projet travaillant en binôme avec les acheteurs.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- étudier méthodiquement un marché fournisseur mondial
- Objectiver sa vision du marché et des fournisseurs
- Effectuer un diagnostic sur un portefeuille achat
- Choisir des stratégies d'achats pertinentes et cohérentes avec les objectifs globaux

Programme:

- Identifier les besoins à servir
- Analyser le marché fournisseurs
- Analyser les coûts
- Déterminer les risques et opportunités du portefeuille achats La définition du risque marketing d'achats

- Définir les plans d'actions : le marketing opérationnel établir des priorités avec les bons outils.
Conséquences sur les coûts et la relation fournisseurs.
- Activités à distance

Formation au métier d'acheteur



ACH-34 9 Jours (64 Heures)



Description

Ce parcours professionnalisant complet vous permet de pratiquer l'ensemble des activités clés de la fonction, comme l'analyse des dépenses et la négociation avec les fournisseurs. Des travaux personnels de mise en application lors des inter-sessions permettent d'ancrer vos apprentissages sur le terrain. Cette formation de référence au métier d'acheteur fera de vous un professionnel responsable, efficace, reconnu et communicant.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur débutant.

Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.

Approvisionnement, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances.
- Agir en Acheteur Responsable.

Programme:

- Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité
- Analyser les besoins achats de l'entreprise
- Analyser les marchés fournisseurs étudier un marché dans sa globalité.
- Construire sa stratégie achat
- Activité à distance

- Répondre à un besoin d'achat
- Effectuer un sourcing élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.
- Passer et gérer un appel d'offres
- Activité à distance
- Se familiariser avec les fondements du droit des achats
- Maîtriser les fondamentaux des contrats
- Sécuriser les aspects financiers du contrat
- Identifier les spécificités de certains contrats
- Préparer et se préparer à une négociation
- Conduire la négociation
- Conclure favorablement

Formation négociation d'achats



ACH-35 2 Jours (14 Heures)



Description

La capacité de négociation des achats est essentielle pour garantir la prospérité économique d'une entreprise. Elle implique la capacité à négocier efficacement et à bénéficier d'une offre de prix avantageuse. De plus, la négociation permet de s'assurer que l'entreprise achète des produits ou services adaptés à ses besoins économiques et qualitatifs.

La formation en négociation d'achats et en outils d'achat permet aux professionnels de renforcer leur capacité à négocier efficacement pour obtenir de meilleurs résultats. Les stagiaires apprendront des techniques de préparation et de conduite de négociations, ainsi que des techniques de communication éprouvées pour structurer leur discours commercial.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsables achats, Acheteurs et Aides-acheteurs et Approvisionnement.

Prérequis

Il est nécessaire d'exercer une activité commerciale pour suivre la **formation négociation achat et outils de l'acheteur**.

Les objectifs de la formation

- Expliciter les difficultés rencontrées dans la réalisation des achats.
- Acquérir une méthode d'approche des négociations difficiles.
- Expliciter les compétences de négociateur d'un acteur d'achats.
- S'approprier et mettre en oeuvre des méthodes d'achat professionnelles.

Programme:

- Avant l'achat : La notion de politique d'achats dans une entreprise, comprendre la structure des achats
- Maitrise des outils complexes dans le cadre de la notion d'achat
- Savoir négocier dans le cadre d'une situation complexe : la négociation achat

- Conduire son entretien de négociateur : les étapes d'une négociation

Pratique à l'achat



ACH-34 3 Jours (21 Heures)



Description

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager des gains durablement. Cette formation achat vous permet de décoder et maîtriser les outils et les pratiques de l'excellence opérationnelle de l'achat responsable. Confronté à des situations d'achat très concrètes, vous vous entraînerez à la gestion efficiente d'une catégorie d'achats tout en maîtrisant les étapes du processus et en utilisant les outils associés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Futur acheteur. Acheteur ou chef de produit débutant. Assistant(e) achats expérimenté. Approvisionneur ou gestionnaire achat évoluant vers la fonction Achats. Responsable achats désirant identifier les bonnes pratiques à mettre en œuvre par ses collaborateurs.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Acquérir les réflexes des meilleurs acheteurs : analyser le besoin d'achat et l'exprimer clairement.
- Sélectionner et suivre ses fournisseurs.
- Optimiser les coûts d'achat.
- Satisfaire les clients internes.
- Piloter la performance des achats.
- Démontrer la valeur ajoutée des achats.

Programme:

- Repérer les étapes clés en achat
- Cerner tous les besoins en achats
- Analyser un besoin d'achat

- Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs
- Lancer une consultation fournisseurs
- Préparer la négociation contractuelle
- Piloter la performance en achats

L'achat international



ACH-31 2 Jours (14 Heures)

Description

Les achats internationaux et l'approvisionnement global sont accélérés par les technologies Web. Cette formation vous permet de sécuriser vos opérations, de maîtriser les risques d'achats internationaux et de respecter une démarche d'achat responsable même au niveau international.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, acteur de la supply-chain gérant des contrats avec des fournisseurs étrangers ou assumant les approvisionnements de sites délocalisés. Ingénieur achats et chargé d'affaires développant des opportunités par un sourcing international. Toute personne gérant des opérations à l'Import.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Exercer un contrôle sur les mécanismes d'importation : approvisionnement international, douanes, transport, assurance
- Gestion des risques fournisseurs internationaux et réduction du coût global des achats

Programme:

- Identifier son marché achat à l'international
- Sécuriser les risques produit et assumer les responsabilités de l'importateur
- Gérer les risques financiers et contractuels à l'international
- Optimiser le transport à l'international
- Maîtriser les fondamentaux du dédouanement
- Synthèse : risques et coûts

Les achats de prestations intellectuelles



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

La part des prestations intellectuelles gérée par les achats croît considérablement et représente un nouvel axe stratégique source de gains. Au sein de projets exigeants, les acheteurs pourront grâce à cette formation affirmer leurs bonnes pratiques face à l'expertise des clients internes et au professionnalisme des prestataires.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur de prestations intellectuelles. Chef de projet et prescripteur impliqué dans les achats de prestations intellectuelles.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Adapter le processus et les techniques d'achats efficaces aux particularités des prestations intellectuelles
- Collaborer adroitement avec les prescripteurs
- Augmenter la satisfaction des clients internes
- Maîtriser les risques juridiques spécifiques

Programme:

- Positionner les achats de prestations intellectuelles
- Maîtriser le processus d'achat des prestations intellectuelles
- Maîtriser les risques juridiques et sécuriser les négociations
- Suivre et contrôler la bonne exécution de la prestation Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.

Les achats généraux et de prestation de service



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

Les entreprises qui ont déjà largement exploité les sources d'économie sur les achats directs mettent aujourd'hui l'accent vers les achats de fonctionnement ou hors production : prestations de services et frais généraux contribuant à l'amélioration de l'environnement de travail. De nombreux gisements de gains restent à exploiter dans ces domaines à condition de professionnaliser les pratiques tout au long du processus d'achat. C'est ce que nous vous proposons d'acquérir dans cette formation sur les achats généraux.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur hors production. Acheteur de prestations de services. Acheteur ou responsable de services généraux. Acheteur ou responsable de l'environnement de travail. Acheteur souhaitant se spécialiser en achats indirects.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Anticiper les risques et optimiser les achats généraux, hors production, indirects ou de fonctionnement
- Identifier les particularités juridiques des contrats
- Valoriser ses résultats en termes de coûts et de niveau de service
- Augmenter la qualité des prestations et des intervenants.

Programme:

- Analyser les besoins de frais généraux
- Consulter et sélectionner des prestataires
- Sécuriser les contrats d'achat de prestations Repérer les clauses contractuelles importantes. Rédiger en obligations de moyens ou de résultats.
- Assurer le suivi et l'amélioration des prestataires

Les aspects juridiques des achats internationaux



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

Le global sourcing impose d'étendre son périmètre géographique d'achat. Comment faire face à l'accroissement des aléas et à l'augmentation des risques qu'il entraîne, en particulier dans les pays où la relation contractuelle repose sur une échelle de valeur différente ? Il faut absolument sécuriser juridiquement ses transactions d'achat à l'international. Cette formation achat permet aux acheteurs de maîtriser les risques liés aux contrats, aux modes de paiement et à la fiscalité.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, Responsable des achats. Collaborateur impliqué dans la négociation et la rédaction de contrats d'achats à l'international.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les points clés de l'élaboration des commandes et contrats d'achats à l'international
- Se familiariser avec différents modes de paiement et avec la fiscalité
- Intégrer les spécificités des différents types de droit en lien avec la culture du pays
- Couvrir les principaux risques financiers
- Respecter et profiter de règlements internationaux

Programme:

- Les sources et fondements comparés des contrats d'achats
- Les différentes formes contractuelles Mémoire of understanding,
- Les clauses essentielles à bien négocier
- Maîtriser les risques et leurs conséquences

Management opérationnel des achats



ACH-35 2 Jours (14 Heures)



Description

C'est souvent le résultat qui compte ! Ainsi, pour être pleinement appréciées, les meilleures politiques achats doivent s'exprimer efficacement sur le terrain. Les phases de déploiement nécessitent donc la maîtrise des outils de management et des fondamentaux de l'achat opérationnel responsable. C'est l'objet de cette formation à la gestion et au management des achats.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur ou Responsable des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques et maîtriser les évolutions de la fonction.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Mettre en place ou adapter une organisation claire.
- Piloter les résultats de son service achats.
- Motiver tous les acteurs de la fonction dans la mise en œuvre des outils achat.
- Engager vers des achats responsables.

Programme:

- Mettre en place son organisation achats
- Manager les équipes et son réseau
- Manager les négociations de contrats
- Manager la relation fournisseur

Négociation d'achats : les fondamentaux



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

La négociation est au cœur du processus achats. Pour l'acheteur, elle représente bien souvent sa première et dernière opportunité d'atteindre ses objectifs, notamment de réduction de coûts. Le négociateur achat se voit ainsi confier une mission à fort enjeu. Son organisation, sa posture et ses outils doivent être professionnels pour être efficaces. Le résultat obtenu de la part du fournisseur ou prestataire est certes fondamental, néanmoins la manière pour y parvenir l'est tout autant. Cette formation pour le négociateur achat permet de lier performance et éthique achat qui sont aujourd'hui indissociables.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur site, acheteur famille, acheteur leader, acheteur projet. Acheteur expérimenté qui cherche de nouvelles solutions en négociation. Manager de portefeuilles achats. Membre d'une équipe achats.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les 5 contextes types pour réussir
- Atteindre vos objectifs, notamment de gains, de manière pérenne et responsable
- Analyser vos performances pour progresser
- Être à l'aise face à des vendeurs chevronnés

Programme:

- Contexte 1 : négocier dans des situations simples Prendre conscience de l'impact des émotions. Réaliser un diagnostic situationnel simple pour définir ses stratégies de négociation.
- Contexte 2 : négocier dans des situations imprévues Diminuer l'influence des croyances et jugements limitants.
- Contexte 3 : négocier sous pression Utiliser la préparation mentale. évaluer objectivement la situation.
- Contexte 4 : négocier en situation conflictuelle Contrôler une émotion liée à une réaction brusque.

- Contexte 5 : négocier en environnement international Prendre en compte la place des émotions dans une culture.

Négociation d'achats - Niveau 1



ACH-31 3 Jours (21 Heures)



Description

Cette formation répond bien sûr à toutes les questions relatives à la 'méthode' et aux 'outils' de la négociation d'achat. Par l'entraînement, elle vous fera surtout découvrir des techniques simples et éprouvées pour adopter la posture qui font d'un bon acheteur un excellent négociateur. La maîtrise des fondamentaux de la communication en est une clé de succès, l'efficacité la finalité.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, négociateur achat. Chef de produit. Responsable d'achats. Assistant achats et aide acheteur expérimentés.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique

Programme:

- Préparer sa négociation d'achats
- Utiliser les outils du négociateur achats
- Utiliser les techniques du négociateur achats
- Démarrer efficacement l'entretien
- Mener et conclure favorablement écouter de manière active.
- Certification évaluation des compétences à certifier via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).

Négociation d'achats - Niveau 2



ACH-31 2 Jours (14 Heures)

Description

Cette formation à la négociation d'achats travaille sur les 3 dimensions de la négociation et vous offre plus de chances d'atteindre vos objectifs en négociation.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, négociateur, chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader. Responsable d'achats ayant acquis une bonne pratique de la négociation.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Atteindre vos objectifs de négociation en améliorant votre communication
- Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
- Continuer d'être efficace en situation à enjeu ou tendue
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre

Programme:

- Organiser sa négociation d'achats
- Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation
- Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation
- Développer sa puissance de persuasion
- Certification

Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict



ACH-31 3 Jours (21 Heures)



Description

Les acheteurs ont à gérer des conflits autant dans leur entreprise qu'en externe. Leur position intermédiaire entre les clients internes et les fournisseurs accentue la difficulté. Les intérêts des acheteurs et des vendeurs sont très différents, parfois même opposés. Trouver un accord satisfaisant pour les deux parties nécessite un excellent niveau d'expertise et de finesse. Pour passer d'une situation conflictuelle à une situation de dialogue, il est nécessaire pour un acheteur d'avoir une meilleure connaissance de soi et de son entourage ; l'objectif étant pour lui de parvenir à un accord équitable qui s'inscrit dans la durée. L'originalité de cette formation est qu'elle répond à cet objectif en proposant une double approche : celle de la connaissance de soi grâce à la méthode Schutz ® et celle de la stratégie de 'Négociation Basée sur les Intérêts'.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, négociateur et responsable achats confirmés souhaitant trouver des clés pour réussir des négociations difficiles.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Prendre la mesure de tous les intérêts en présence lors de la négociation
- Maintenir la relation avec les fournisseurs
- Gérer les litiges à forts enjeux
- Bâtir une relation durable fondée sur la confiance
- Dénouer les blocages en interne
- Sortir des situations de dialogue difficile
- Mieux se connaître et acquérir de nouveaux outils pour mieux négocier et coopérer en situations difficiles

Programme:

- En amont du présentiel
- Sortir des impasses de l'affrontement en négociation d'achats éviter les risques et les pièges majeurs. Gérer la méfiance acheteur/vendeur.
- Construire des stratégies alternatives pour réussir évaluer les intérêts des parties prenantes.
- Communiquer de façon constructive en situation conflictuelle
- Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée Instaurer un relationnel adapté.
- S'entraîner à négocier dans des contextes complexes Mener le processus de coopération. S'approprier progressivement la 'méthode des intérêts'. Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

Réduction des coûts d'achat



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

Les directions d'entreprise attendent beaucoup des acheteurs en termes de création de valeur. Les méthodes et outils avancés de réduction des coûts d'achats sont des moyens concrets de répondre à ces attentes. étant donnés les risques et l'impact direct sur les résultats opérationnels, la mise en œuvre doit être pilotée par des acheteurs expérimentés. Cette formation destinée à l'acheteur confirmé permet d'acquérir l'expertise nécessaire pour sécuriser une démarche de réduction des coûts. La maîtrise en est renforcée par la prise en compte du périmètre de plus en plus large managé par l'acheteur.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, acheteur pilote, acheteur projet, acheteur confirmé. Chef de groupes d'achats. Responsable achats.

Prérequis

Avoir une bonne connaissance des écritures comptables et des segments d'achat.

Les objectifs de la formation

- Découvrir des méthodes et outils de réduction de coûts en achats.
- Revisiter les techniques classiques de réduction des coûts pour exploiter toute leur puissance.
- Identifier le périmètre d'action économique de l'acheteur.

Programme:

- Accroître la contribution des achats à la performance économique
- Explorer tous les leviers et outils de réduction de coûts
- Déployer sa stratégie de réduction de coûts Intégration des acteurs internes et externes dans la démarche.

Sourcing et évaluation des fournisseurs



ACH-35 2 Jours (14 Heures)



Description

Qui peut imaginer un instant que votre meilleur client soit mis en difficulté parce que votre propre fournisseur n'a pas tenu ses engagements ? Du sourcing global à l'évaluation, quels sont les processus détaillés de sélection du simple sous-traitant conjoncturel au fournisseur co-développeur de gros projets ? Comment justifier son choix et suivant quels critères face à une start-up ou une multinationale ? Pourquoi envisager un sourcing dans les pays à bas coût (Low Cost Countries) ? Quels sont les risques fournisseurs ? Les achats ont un rôle à jouer face à la pression de leurs clients internes. Cette formation au sourcing apporte une méthode éprouvée et des outils pertinents pour répondre à toutes ces questions.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur. Directeur des achats. Responsable des achats. Toute personne en relation avec les fournisseurs.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Intégrer les facteurs techniques et économiques dans la sélection des fournisseurs.
- Rationaliser le portefeuille fournisseurs.
- Fiabiliser méthodiquement les sources.
- Construire un guide d'évaluation des fournisseurs.
- Sécuriser et équilibrer les échanges avec les fournisseurs.

Programme:

- Analyser globalement les fournisseurs actuels
- Cibler et choisir de nouveaux fournisseurs : global sourcing
- Évaluer les fournisseurs : analyse du risque fournisseur Collaborer avec les experts
- Gérer la relation fournisseur

Achat Public



ACH-31 8 Jours (56 Heures)

Description

Le métier d'acheteur public a ses particularités. Ce cycle complet permet aux participants d'avoir une vision claire du métier en y intégrant les textes réglementaires très récents. Ainsi les participants pourront mener les actions adaptées jusqu'à la passation d'un marché. Le but final de ce cycle de formation Achat public est de disposer des clés pour effectuer des achats publics avec le moins de risques possibles. Cette formation est organisée à partir des textes réglementaires relatifs à la commande publique pour continuer sur l'appel d'offres, le cahier des charges fonctionnel et terminer par la négociation quand celle-ci est possible dans le cadre de la procédure marché public utilisée.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Nouvel acheteur ou acheteur déjà en place du Secteur Public. Agent en charge des achats pour la fonction publique d'état, la fonction publique hospitalière et les collectivités territoriales. Acheteur d'une entreprise non publique mais soumise par son statut à la réglementation de la commande publique.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Appréhender toutes les problématiques de l'achat public en relation avec la réglementation dont les nouvelles dispositions (décet 2016 et dématérialisation des marchés publics d'octobre 2018)
- Connaître les exigences des marchés publics et réaliser des achats performants en conformité avec celles-ci
- établir son cahier des charges de manière collaborative
- Sélectionner ses fournisseurs ou prestataires ayant candidaté
- Négocier

Programme:

- Connaître les grands principes directeurs de la commande publique
- Organiser une consultation

- Maîtriser les procédures de passation des marchés publics
- Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public
- Élaborer un dossier de consultation des entreprises
- Distinguer les pièces réglementaires des pièces contractuelles
- Réfléchir à l'organisation de sa consultation
- Rédiger un Cahier des clauses administratives particulières
- Choisir un Cahier des clauses administratives générales (CCAG)
- Traduire des besoins en fonctions et en niveau de performances
- Organiser et hiérarchiser des fonctions afin d'organiser la sélection
- Construire un cahier des charges fonctionnel
- Les formes de négociation offertes par le Code des Marchés Publics
- La négociation dans le domaine des achats
- La préparation de la négociation
- Le déroulement de la négociation
- La conclusion d'un accord négocié
- Le bilan de la négociation

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 1



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

Quelles sont les modalités à connaître pour pouvoir gérer une procédure de passation de marché conforme aux prescriptions posées par la réglementation des marchés publics ? Comment organiser une consultation achat et choisir une stratégie adaptée à son besoin et à son établissement ? Quels sont les différents documents constitutifs du dossier de consultation des entreprises candidates ? Quels sont les principaux actes intéressants l'exécution des marchés publics ? C'est à ces questions que répond cette formation sur les fondamentaux de l'achat public.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Agent ayant à intégrer un service des marchés publics. Prescripteur technique. Personne en charge du suivi et de l'exécution des marchés. Rédacteur administratif récemment affecté dans les services.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Appréhender toutes les problématiques de l'achat public en relation avec la réglementation dont les nouvelles dispositions (ordonnance 2015, décret 2016).
- Choisir la procédure la mieux adaptée.
- Passer des marchés en toute sécurité.

Programme:

- Connaître les grands principes directeurs de la commande publique
- Organiser une consultation
- Maîtriser les procédures de passation des marchés publics
- Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public
- Élaborer un dossier de consultation des entreprises

Maîtriser la réglementation de l'achat public - Niveau 2



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

Le passage des marchés publics nécessite une bonne maîtrise des textes réglementaires sur les marchés publics, suite notamment aux modifications importantes survenues en 2016 et 2018. Au-delà de cette connaissance et de la pratique qui s'en suit, certains marchés peuvent être complexes. Il faut alors avoir une bonne connaissance des dispositions propres à ces situations et des aspects juridiques applicables. Que faire en cas de co-traitance ou de sous-traitance ? Quelles procédures appliquer en cas d'accord-cadre multi-attributaires ? Cette formation vient vous apporter les éléments qui vous aideront à traiter ces marchés publics.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Agent chargé de la passation des marchés publics. Agent des services achats publics. Rédacteur des marchés dans les établissements publics, l'administration, les collectivités territoriales et les hôpitaux.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Intégrer les nouveautés de la réglementation (ordonnance 2015, décret 2016, dématérialisation en 2018)
- Maîtriser les procédures spécifiques : la sous-traitance ; la co-traitance ; les accords-cadres ; les avenants

Programme:

- Focus sur quelques exigences réglementaires-clés de l'achat public
- Analyser les offres
- Gérer sous-traitance et co-traitance
- Utiliser les accords-cadres
- Gérer les avenants au marché
- Responsabilité pénale et quelques éléments de jurisprudence

Acheteurs, optimiser et réduire les coûts



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

Cette formation vous permettra de cerner les paramètres qui concourent à la formation des coûts et des prix. Vous serez en mesure de maîtriser l'outil de la décomposition des coûts et de renforcer vos leviers de négociation dans le cadre des consultations.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteurs, négociateurs achat, responsables achat, responsable services généraux.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Mettre en oeuvre les leviers d'optimisation de coûts Maîtriser la structure de prix Optimiser le cadre de la consultation fournisseur Renforcer les leviers de négociation

Programme:

- Les leviers de l'optimisation de coûts
- Les structures de coûts et de prix
- L'optimisation de la consultation des fournisseurs
- La négociation Achat avec le support des outils de réduction de coûts

Maîtriser la gestion du risque achat



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

La maîtrise du risque achat est aujourd'hui un véritable enjeu pour l'entreprise. Comment intégrer le pilotage et mettre en place une culture de management des risques achat ? Comment anticiper, cartographier et traiter ces risques ? Cette formation vous permet, par la pratique, de répondre à ces nouveaux défis.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteurs, responsables achat, chefs de projets achat.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Identifier, évaluer, traiter les risques achats Maîtriser les risques achats Etablir un pilotage de risques Prendre de la hauteur sur la situation

Programme:

- Intégrer les attentes de l'entreprise
- Comprendre le processus de management des risques
- Maîtriser les risques fournisseurs
- Maîtriser les risques liés au contrat d'achat
- Maîtriser les risques financiers et politiques
- Intégrer les risques structurels et humains
- Intégrer les risques structurels et humains

Les clés de la fonction achat



ACH-31 2 Jours (14 Heures)



Description

Ce stage pratique vous permettra de maîtriser les meilleures techniques Achat. A partir de situations très concrètes, vous découvrirez les étapes clés d'une démarche Achat réussie. Vous mettrez en oeuvre les principaux outils opérationnels et identifierez les indicateurs de mesure de la performance achat.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne souhaitant acquérir les bases de la fonction achat et professionnaliser sa démarche achat.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise Définir le juste besoin et rédiger le cahier des charges Identifier et sélectionner les bons fournisseurs Maîtriser l'entretien de négociation Connaître les clauses contractuelles essentielles Piloter la performance

Programme:

- Fonction achat et compétences de l'acheteur
- Etape 1 : Définir et analyser le besoin
- Etape 2 : Les fournisseurs
- Etape 3 : Consulter et analyser les offres
- Etape 4 : Négocier
- Etape 5 : Contractualiser

Assistant(e) chef de projet, le métier bonnes pratiques d'organisation et de communication



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

Vous êtes chargé d'apporter une aide au chef de projet : planification, rédaction de comptes rendus de réunions de pilotage, classement documentaire du projet... Cette formation vous permettra de comprendre les composantes et contraintes d'un projet afin d'assister avec efficacité votre responsable.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne chargée d'assister un chef de projet ou de programme, assistant MOE-MOA.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Comprendre la démarche projet
- Définir son cadre de mission
- Se positionner dans le projet
- Suivre le projet

Programme:

- Qu'est-ce qu'un projet ?
- Comprendre la démarche projet
- Les missions du chef de projet et de son assistant
- Préparer le plan de management projet
- Maîtriser l'avancement d'un projet
- Organiser et maîtriser le classement documentaire du projet

Maîtriser la réglementation des achats publics



ACH-31 3 Jours (21 Heures)



Description

Cette formation vous présentera les principales dispositions du Code des marchés publics et les procédures associées. Elle vous montrera comment en assurer la préparation et le suivi, et comment identifier les obligations des acheteurs et des titulaires.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteurs publics, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise et tous collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Préparer un marché et choisir la procédure de passation la plus adaptée Rédiger les différents documents constitutifs du marché et respecter leurs formalismes Analyser et sélectionner les offres Attribuer un marché et suivre son exécution Identifier les obligations des acheteurs et des titulaires d'un marché public

Programme:

- La préparation du marché
- Le formalisme à respecter
- Les procédures de passation des marchés publics
- Les documents constitutifs du marché
- La sélection des offres
- L'attribution du marché
- L'exécution du marché

ACHAT selon la norme internationale ISO 20400



ACH-31 2 Jours (48 Heures)

Description

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager des gains durablement. Cette formation achat vous permet de décoder et maîtriser les outils et les pratiques de l'excellence opérationnelle de l'achat responsable. Confronté à des situations d'achat très concrètes, vous vous entraînerez à la gestion efficiente d'une catégorie d'achats tout en maîtrisant les étapes du processus et en utilisant les outils associés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur ou chef de produit. Assistant(e) achats expérimenté. Approvisionneur ou gestionnaire achat évoluant vers la fonction Achats. Responsable achats désirant revisiter les techniques achats.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de maîtriser Stratégie Achat
- Principes et Périmètre d'achat
- Les enjeux de la fonction Achat
- Rôle de l'acheteur et approvisionneur
- Processus Achat
- Différents leviers d'optimisation des coûts Lean Achat / MUDA
- Définir le besoin (Mode Approvisionnement)
- Elaboration du cahier des charges
- Sourcing & Choix du fournisseur à recevoir
- Négociation Caractéristiques et les clauses de contrat d'achat Evaluation des Fournisseurs
- Matrice KRALJIC

- Achats durable norme ISO 20400 Tableau de bord achat & KPI

Programme:

- Comprendre le rôle et la fonction d'acheteur
- Analyser le besoin d'achat
- Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs
- Réaliser ses achats
- Préparer la négociation contractuelle
- Négocier ses achats
- Manager les risques à l'achat
- Suivre ses achats et sa performance
- Piloter la performance en achats
- Réaliser ses achats

ISO 20400 Lead Manager "Lignes directrices pour l'achat responsable"



ACH-31 5 Jours (35 Heures)

Description

La formation ISO 20400 Lead Manager permet de développer les capacités nécessaires pour aider un organisme à intégrer les lignes directrices en matière d'achats responsables d'ISO 20400. Elle fournit également des informations concernant la priorisation des questions de durabilité et la planification et l'intégration de la durabilité dans les processus et pratiques d'achat et tout au long de la chaîne d'approvisionnement en appliquant des principes, procédures et techniques d'achat responsable largement reconnus.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeurs, gestionnaires et responsables des achats.

Consultants en stratégie d'achat.

Membres de la direction générale qui demandent des conseils sur la manière dont les considérations de durabilité devraient être intégrés au niveau stratégique.

Personnes responsables de l'acquisition de biens et de services.

Les personnes intéressées par le développement durable.

Prérequis

Une compréhension fondamentale du processus d'achat et des principes de durabilité.

Les objectifs de la formation

- Comprendre les lignes directrices de l'achat responsable basées sur ISO 20400 Reconnaître la corrélation entre ISO 20400 et d'autres normes liées au développement durable, telles que les normes ISO 26000 et ISO 14001 Apprendre à interpréter la norme ISO 20400 dans le contexte spécifique de l'organisme Apprendre comment aider un organisme à planifier, intégrer, gérer, contrôler et examiner efficacement les pratiques d'achat responsable Acquérir les compétences nécessaires pour conseiller un organisme en matière d'achat responsable basé sur les bonnes pratiques

Programme:

- Introduction à ISO 20400 et principales considérations
- Organiser et intégrer l'achat responsable
- Planifier et intégrer la durabilité dans le processus d'achat
- Gestion des contrats et amélioration continue
- Examen de certification

GESTION DES TABLEAUX DE BORD ACHAT



ACH-32 2 Jours (14 Heures)



Description

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager des gains durablement. Cette formation achat vous permet de décoder et maîtriser les outils et les pratiques de l'excellence opérationnelle de l'achat responsable. Confronté à des situations d'achat très concrètes, vous vous entraînerez à la gestion efficiente d'une catégorie d'achats tout en maîtrisant les étapes du processus et en utilisant les outils associés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne associée à la gestion des achats.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Définir la performance des achats et mesurer leur impact
- Identifier et choisir les indicateurs les plus pertinents
- Mettre en place ses tableaux de bord achats de mesure des performances

Programme:

- Identifier les enjeux des tableaux de bord
- Concevoir et choisir les indicateurs et tableaux de bord de l'achat
- Piloter la performance économique
- Piloter la performance du processus et mettre les risques sous contrôle
- Accroître la valeur créée au profit des clients internes du service achats
- Développer la performance des ressources humaines du service achats
- Élaborer un tableau de bord aligné sur la stratégie
- **ATELIER PRATIQUE**

- Évaluer la maturité du service achats

MANAGEMENT DE LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS



ACH-33 2 Jours (14 Heures)



Description

Pour fonctionner, une entreprise à besoin de fournisseurs qui soient fiables, réactifs, capacitaires ... Il incombe au service achats de s'en occuper car ils sont garants de la qualité des fournisseurs, fournisseurs, sous traitants qui interviennent pour le compte de l'entreprise. On appelle cela la " valeur ajoutée externe ". L'acheteur doit mettre en place des outils et des méthodes pour suivre ses fournisseurs. Mais également pour les qualificatifs au démarrage de la relation. On appelle la ACDE gestion de la relation fournisseur OU SRM en d'anglais pour S upplier R elations M estion.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Professionnel Achat impliqué dans le management d'un fournisseur clé

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre le processus et les outils du SRM.
- Savoir identifier les fournisseurs clés.
- Analyser la relation avec les fournisseurs clés.
- Comprendre la stratégie du fournisseur.

Programme:

- Introduction – SRM : définition, enjeux
- Gérer la relation avec les fournisseurs clés

ALIMENTATION PANEL FOURNISSEURS EN CONTINUE



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

Un panel fournisseur d'une famille d'achats n'est pas une simple liste de fournisseurs d'un secteur. Il doit répondre à vos besoins.

Pour ce faire, cette formation vous aidera à structurer votre panel, mais surtout à définir une stratégie achats en procédant étape par étape sur un domaine dont vous avez la responsabilité.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur en charge la gestion d'un marché fournisseurs ou une famille d'achats

Prérequis

Connaître le processus achat.

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'intérêt de la fonction achats dans le management des fournisseurs.
- Mettre en place des indicateurs de performance fournisseurs adaptés.
- Motiver vos fournisseurs dans la démarche de progrès.

Programme:

- Introduction
- La contribution des achats aux objectifs de l'entreprise
- Définir des objectifs
- Mesurer la performance et apporter les corrections nécessaires
- Inciter et aider les fournisseurs à progresser
- Mettre en place un tableau de bord achats pour définir les objectifs
- Synthèse de la session

Techniques de négociation



ACH-34 2 Jours (14 Heures)



Description

La négociation, qu'elle ait lieu dans le cadre professionnel ou personnel, joue un rôle crucial dans la gestion des situations quotidiennes. C'est dans cette optique que notre formation en négociation se distingue, en vous enseignant à vous adapter tant aux contextes variés qu'aux profils de vos interlocuteurs, afin de transmettre votre message de manière claire et efficace en toutes circonstances.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tout cadre/manager qui souhaite développer son potentiel de négociateur et gérer plus efficacement les situations qu'il rencontre quotidiennement, aussi bien vis-à-vis des clients externes que de l'interne (collaborateurs, hiérarchie, services transverses)

Prérequis

Être amené à mener diverses négociations dans son quotidien professionnel

Les objectifs de la formation

- Préparer des arguments pour entrer en négociation de façon structurée
- Identifier la bonne orientation stratégique
- Développer un savoir-faire pour transformer les situations d'affrontement en opportunités

Programme:

- 1- Mieux se connaître pour mieux négocier
- 2- Cultivez vos compétences de négociateur influent !
- 3- Les facteurs clés de succès d'une négociation
- 4- S'entraîner aux différents registres et techniques de négociation
- 5- Savoir conclure une négociation