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 de la formation

Fonction achat et compétences de l'acheteur

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur, les enjeux et les risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur dans le contexte actuel (DD, RSE.
-) Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.
- Exercice: Mise en situation : découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

Etape 1 : Définir et analyser le besoin

- Apprendre à classer et segmenter les différents achats.
- Identifier les caractéristiques à analyser.
- Identifier les enjeux et les risques.
- Définir le juste besoin avec la matrice ACDE.
- Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel.
- Exercice: Construire un diagramme de Pareto et classer les familles de produits.
- Rédiger un cahier des charges technique/fonctionnel pour l'achat d'un produit courant.

Etape 2 : Les fournisseurs

- Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter.
- Mettre en oeuvre un sourcing efficace.
- Les différentes sources d'information.
- Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ.
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.
- Exercice: Construire un questionnaire de présélection.

Etape 3 : Consulter et analyser les offres

- Préparer une grille de comparaison des offres.
- Raisonner en coût global.
- Exercice: Etablir une grille de comparaison et déterminer les critères de choix à partir d'un achat de produits ou de prestations simples.

Etape 4 : Négocier

- Préparer la négociation.
- Identifier les enjeux de la négociation.
- Déterminer les clauses à négocier.
- Fixer les objectifs.
- Exercice: Préparer la matrice de négociation.

Etape 5 : Contractualiser

- Les différents types de contrat et de commandes.
- Les clauses essentielles d'un contrat d'achat.
- Exercice: Rédiger les clauses essentielles d'un achat courant.