

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 efficace 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 désirent 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 de la formation

Repérer les étapes clés en achat

- Organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi.
- Identifier les interlocuteurs des achats.
- Mise en situation Atelier pratique

Cerner tous les besoins en achats

- Recenser les besoins des clients internes.
- Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants.
- Mise en situation Atelier pratique

Analyser un besoin d'achat

- Obtenir le descriptif du besoin auprès d'un client interne.
- Formaliser sous forme d'un cahier des charges.
- Mise en situation Mise en situation.

Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs

- Trouver des sources d'information achats pertinentes.
- Utiliser un tableau d'analyse de marché.
- Découvrir les notions de risques et d'opportunités.
- Mise en situation Atelier pratique.

Lancer une consultation fournisseurs

- Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs.
- Décomposer un prix en postes de coûts.
- Raisonner en coût total.
- Mise en situation Entraînement.

Préparer la négociation contractuelle

- Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats.
- Distinguer commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre.
- Repérer les points essentiels d'un contrat d'achat.
- Mise en situation Atelier pratique.

Piloter la performance en achats

- Optimiser le tableau de bord achat.
- Découvrir les notions de 'relations fournisseur responsables' et 'd'achats durables'.
- Mise en situation Atelier pratique.