

PARCOURS ACHETEUR AVEC CERTIFICAT DE COMPETENCES EN ENTREPRISE: EXERCER LA MISSION D'ORGANISATION ET DE SUIVI DES ACHATS



En résumé

Reference

MLGP-0000-CAP-01

Un parcours de formation action personnalisé pour construire et mettre en place une stratégie d'achat constitue une étape clé dans la vie d'une entreprise. Véritable levier de croissance, elle a une incidence directe sur la performance de l'entreprise. Cette formation s'attache à donner les outils et la méthodologie pour optimiser les achats et conduire une politique d'achat structurée.

La certification est incluse dans ce parcours

Ce cycle est éligible au CPF en passant le CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) « Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats » d'un montant de 500,00 €. (RS 5372 : [Consulter la fiche ici](#))

[Je m'inscris ICI via mon Compte Personnel de Formation \(CPF\)](#)

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation Gestionnaire des stocks et des approvisionnements.](#)



Objectifs

Connaitre les outils et méthodes de négociation

Mieux préparer ses négociations

Faire face à différentes situations de négociation

Connaitre et maîtriser les outils et les méthodes d'achats Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur



Programme

Structurez vos Achats (2 jours (14 heures)):

Introduction

Acquérir une vision globale de la Supply-Chain

Définir le rôle des approvisionnements, celui des achats et leurs interactions

Appréhender la gestion des stocks

Savoir accompagner la fonction approvisionnements Mises en situations

Organiser ses achats

Cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)

Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)

Exercices d'utilisation des outils

Définir une politique achats selon stratégie de l'entreprise et contraintes externes

Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation,

Partenariats, Analyse de la valeur...)

Analyse d'exemples

Mesure de la performance

Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats

Suivre ses fournisseurs tout en mettant en place une relation positive et suivi

Analyser les risques internes et externes liés aux fournisseurs

Mises en situation

Optimisez vos négociations fournisseurs : 2 jours (14 heures)

Préparer sa négociation

Situer la négociation dans le processus achats

Comprendre l'importance de la préparation

Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation

Exercice de mise en application

Fixer ses objectifs

Exercice de mise en application

Identifier les curseurs du pouvoir

Comprendre ses leviers de négociation

Mise en application

Les outils de l'acheteur

Les étapes de la négociation

Négociateur en équipe

Simulations

Définir sa stratégie de négociation : scénarios et objectifs

Remplir sa grille d'entretien

Les règles à suivre pour que chaque étape soit une avancée

Mise en situation

Savoir conclure une négociation

Préparer les étapes suivantes

Mise en application

Faire face à tous types de négociations

Les bases de la communication pour :

Négociateur sous pression

Gérer les conflits

Négocier les clauses de son contrat

Mise en application



Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.