

CONCERNE

Nouveaux acheteurs, aides acheteurs.

Responsables techniques, agents de maîtrise, collaborateurs en relation avec des fournisseurs et des sous-traitants.

Approvisionneurs.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

Acquérir des outils immédiatement utilisables pour :

- Organiser la gestion quotidienne pour privilégier les achats stratégiques,
- Réduire les prix,
- Sélectionner les meilleurs fournisseurs,
- Maîtriser les délais et la qualité.

DURÉE

4 jours

SANCTION

Attestation de compétences

PÉDAGOGIE

Des exercices et/ou études de cas seront travaillés à chaque thématique.

LIEU

EN ENTREPRISE

CONTENU DÉTAILLÉ

Les achats dans l'entreprise

Les achats : d'une fonction administrative à une fonction stratégique

Les nouveaux enjeux de la fonction achat

La notion de prix, de coût complet et de création de valeur

Le processus d'achat : les différentes étapes et leur valeur ajoutée

La stratégie achat

Une déclinaison de la politique de l'entreprise

Les achats durables

La segmentation du portefeuille achat

L'analyse enjeux-complexité

L'identification des plans de progrès à conduire sur chacune des familles

L'expression du besoin

Le cahier des charges de solutions

Le cahier des charges de besoins

L'analyse fonctionnelle

Le juste besoin

La consultation, l'analyse des offres, la négociation

La grille d'analyse des offres

La préparation de la négociation

Le rapport de force

Les stratégies et les objectifs de négociation

La conduite de la négociation

L'argumentation, l'objection

Les éléments de communication pour mieux négocier

La sélection, le suivi et la mesure de performance fournisseur

La présélection

La RFI (request for information)

Les critères de performance des fournisseurs

La note globale, le radar de performance

Les plans de progrès fournisseur

Les aspects juridiques des achats

Les conditions générales d'achat et les conditions générales de vente

Les obligations du vendeur et de l'acheteur

Le contrat d'achat vente et le contrat d'entreprise

Les principales clauses d'un contrat

Les risques juridiques