Achats : techniques et pratiques

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	SANCTION
4 jours	Attestation de compétences

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

INTERVENANT :
Nos formateurs, spécialistes des thématiques abordées, sont sélectionnés et évalués au regard de leurs connaissances techniques et pédagogiques.

SUIVI EVALUATION DES ACQUIS :
En début de formation : recueil des attentes et des objectifs individuels des stagiaires.
En fin de formation : tour de table pour relever le niveau d'atteinte des objectifs et réponse aux attentes exprimées.
Evaluation de la satisfaction des stagiaires : fiche d'évaluation Qualité à chaud.
Evaluation des acquis de la formation : fiche de compétences.
Feuille de présence.
Attestation de formation et cas échéant certification de compétence.

ACCESSIBILITE :
Pour les formations se déroulant dans l'entreprise, cette dernière devra s'assurer des conditions d'accessibilité à la formation des personnes en situation d'handicap. Dans nos centres, pour tout handicap, le commanditaire devra informer GEDAF ELSETE pour prévoir les conditions d'accueil, ou contacter notre référent handicap par email info@gedaf.fr

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :
Cf proposition commerciale ou calendrier Inter Entreprises.

LIEU
EN ENTREPRISE
Albertville – Annecy – Avignon – Bourg en Bresse – Chambéry – Grenoble - Lyon – Mâcon - Roanne – Saint Etienne – Valence …

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