

Formation

La fonction achat dans l'entreprise

Objectif : Optimiser l'organisation de la fonction achat dans l'entreprise.

Cette formation vous apprendra à utiliser la fonction achat comme un levier de performance commerciale et financière. Vous identifiez les différents enjeux et les missions de l'acheteur. Vous apprendrez à organiser et à classifier un portefeuille achat. Vous serez garant de la bonne relation avec les fournisseurs **de l'entreprise**.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Acheteur
- Assistant achat



Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation



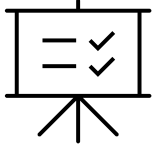
Durée

- 2 jours (14 heures)



Référence

- FACH/01



Le programme de la formation



JOUR 1

1

Comprendre le processus achat dans l'entreprise

- Intégrer le processus des achats dans une entreprise
- Assimiler et comprendre le rôle de l'acheteur
- Appréhender la notion de supply chain management (SCM) : stratégie, tactique et opérationnel
- Comprendre les impacts financiers de la fonction achat sur les résultats opérationnels
- Définition et organisation de la fonction, les différents acteurs

2

Identifier les besoins en achat dans l'entreprise

- Recenser les besoins internes
- Organiser et classer les besoins
- Mettre en place une matrice achat
- Classer les fournisseurs selon le type d'achat
- Distinguer achat et approvisionnement

3

Analyser le besoin en achat

- Formaliser le besoin
- Mettre en place un cahier des charges
- Analyser le marché fournisseur
- Identifier les outils de prospection



JOUR 2

4

Appréhender les méthodes de consultation des fournisseurs

- Faire une demande de prix
- Analyser les différentes offres à l'aide de grille d'évaluation
- Pondérer les critères de sélection
- Se préparer à la négociation
- Identifier les risques liés à l'achat

5

Analyser un prix

- Décomposer le prix en postes de coûts
- Identifier les postes de gains potentiels
- Intégrer la logistique dans le coût de revient
- Fixer les objectifs de réduction des coûts

6

Mettre en place des contrats d'achat

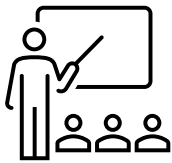
- Définition des commandes ponctuelles, commandes marché
- Savoir s'engager contractuellement sur des quantités
- Définir des plans d'approvisionnement
- Définir les clauses essentielles du contrat d'achat
- Piloter la performance achat (Kpi)



Les objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre les enjeux commerciaux et financiers de la fonction achat
- ✓ Identifier le besoin en achat
- ✓ Mettre en place une organisation achat performante
- ✓ Optimiser les coûts d'achat
- ✓ Sécuriser la chaîne des approvisionnements
- ✓ Suivre la performance achat



Les méthodes pédagogiques

- ✓ Evaluation des acquis en fin de formation
- ✓ Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- ✓ Supports théoriques et pratiques
- ✓ Mises en situation



Evaluations

- ✓ Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.