

# Formation :

## Formation pratique des acheteurs débutants









### Objectif général de la formation :

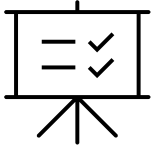


Comprendre la stratégie générale de l'entreprise et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique achat.

Cette formation vous apprendra, à **assurer** la relation avec les **fournisseurs** de l'entreprise : définition du besoin d'achat, prospection, négociation, sélection et évaluation des fournisseurs, contractualisation des conditions d'achat,.. **autant de leviers** que vous utiliserez dans un objectif de **performance globale de l'entreprise**.

### A qui s'adresse cette formation ?

 <b>Public visé</b>	Acheteur débutant, tout collaborateur désireux d'améliorer ses compétences. Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.	 <b>Référence</b>	ACHA/01
 <b>Prérequis</b>	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation	 <b>Lieu de la formation</b>	Dans votre entreprise ou dans une salle de formation réservée par nos soins. Le lieu est précisé lors de la contractualisation
 <b>Durée</b>	3 jours (21 heures)	 <b>Rythme</b>	En continu
 <b>Modalités de formation</b>	Présentiel Distanciel	 <b>Tarif</b>	2290 € HT



# Le contenu de la formation



## JOUR 1

**1**

### ***L'importance des achats dans l'entreprise : rôles, missions, enjeux***

- Le métier d'acheteur
- Les relations en interne avec les autres services de l'entreprise
- La valeur ajoutée des achats
- Les enjeux organisationnels, commerciaux et financiers des achats
- Les missions des achats dans la supply chain

**2**

### ***Comprendre les étapes du processus d'achat***

- L'expression du besoin
- Participer à l'élaboration du cahier des charges
- La classification ABC des achats
- L'appel d'offre
- Le processus de passation des commandes

**3**

### ***Intégrer la fonction achat dans la supply chain***

- La politique achat dans l'entreprise
- La gestion des approvisionnements
- Les stratégies de gestion des stocks
- Les objectifs de la politique globale de l'entreprise



## JOUR 2

4

### ***Le marketing achat***

- Les sources d'information achat
- L'organisation achat
- Prioriser les objectifs de l'acheteur
- Organiser son portefeuille achat
- Catégoriser les familles d'achat

5

### ***Comprendre et analyser les marchés fournisseurs***

- Identifier les sources potentielles d'achat
- Organiser sa prospection
- Evaluer les risques achat
- Etablir un questionnaire d'évaluation préliminaire

6

### ***La présélection et l'évaluation des fournisseurs***

- Choisir les critères pertinents d'évaluation
- Etablir une grille d'évaluation avec système de pondération
- Rédiger un courrier de consultation ou de demande de prix
- Analyser, décomposer le prix
- Evaluer le coûts complet



## JOUR 3

7

### ***La négociation achat***

- Négociation et communication
- Les qualités de l'acheteur négociateur
- L'écoute active, la reformulation
- La fixation des objectifs, la préparation à la négociation
- Les techniques et les stratégies de négociation
- L'éthique de l'acheteur, le savoir-être

8

### ***La négociation achat –(suite)***

- Les étapes de la négociation
- Choisir ses arguments de négociation
- Traiter les objections
- Utiliser la bonne tactique de négociation
- La coopération, la négociation gagnant-gagnant
- Le compte rendu de négociation

9

### ***La contractualisation des conditions d'achat***

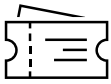
- Sécuriser le processus d'achat
- S'adapter au contexte d'achat et évaluer les risques
- Les principes clés du contrat d'achat
- Le transfert de propriété
- Les Incoterms
- Les pénalités (avantages/inconvénients)



## Les objectifs pédagogiques

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

- ✓ Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- ✓ Maîtriser toutes les composantes du métier.
- ✓ Prendre en charge et analyser un portefeuille achat
- ✓ Décomposer un prix, identifier les sources de gains
- ✓ Utiliser les tactiques et stratégies de négociations
- ✓ Mettre en place des contrats d'achat et gérer les risques juridiques.



## Les modalités d'accès à la formation

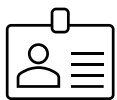
Sur notre site internet, vous accédez au formulaire de contact. Une fois renseigné, nous vous contactons et vous envoyons un formulaire d'inscription à retourner à l'adresse mail suivante :

[contact@formasupply.fr](mailto:contact@formasupply.fr)



## Délai d'accès à la formation

L'accès au programme est possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la session.



## Contact

Contact de la Direction : Karim BOUNA MADOÏ

Mail : [karimmadoi@formasupply.fr](mailto:karimmadoi@formasupply.fr)

Téléphone : 07.68.58.25.13



## Accessibilité aux personnes en situation de certains handicaps :

Au cours de l'inscription à notre formation, nous étudierons ensemble les besoins de l'apprenant lors d'un entretien individuel avec un questionnaire à l'appui, le but étant de mettre en place des

actions pour favoriser son apprentissage. Toutes les salles de formation disposent d'un accès PMR.

Délai d'accès : Merci de nous informer, au plus tôt et au plus tard 30 jours avant le démarrage de la formation.

Prise de contact du référent handicap : Karim BOUNA MADOÏ

Email : karimmadoi@formasupply.fr - Téléphone : 07 68 58 25 13



## Encadrement et expérience du formateur :

Karim BOUNA MADOÏ dispose d'une expertise métier en négociation achats, gestion des stocks et des approvisionnements, management de la Supply Chain basée sur plus de 20 années d'expériences professionnelles dans des secteurs d'activités exigeants tels que l'automobile, l'industrie pharmaceutique ou encore le nautisme et sur des marchés à l'international. Le CV du formateur est disponible sur demande. FORMA SUPPLY garanti des formations de qualité qui reposent sur l'expérience et l'expertise des formateurs certifiés dans chacun des domaines de formation, une forte valeur ajoutée par l'apport de solutions efficaces et concrètes pour une mise en œuvre immédiate.



## Moyens pédagogiques :

- Supports théoriques et pratiques
- Présentations PowerPoint, exposés et exercices d'application
- Travaux pratiques sur solveur Excel
- Quizz en ligne et tests d'acquisition des connaissances
- Mises en situation
- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires



## Les méthodes pédagogiques

Les méthodes allient théorie et pratique et reposent sur des méthodes démonstratives, expositives et actives. FORMA SUPPLY dispose d'une ingénierie pédagogique orientée vers la transposition opérationnelle et efficace, de méthodes pédagogiques sur mesure adaptées, pour un retour sur investissement mesurable à court terme.



## Moyens permettant le suivi de l'exécution

- Travaux individuels à réaliser
- Mises en situation



## Modalités d'évaluation des résultats

- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation
- Evaluation des acquis en fin de formation



## Emargement

Chaque demi-journée de formation fera l'objet d'une signature par le stagiaire sur application ou sur feuille d'emargement attestant de sa présence à la formation.



## Sanction

- Un certificat de formation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation
- Un questionnaire de satisfaction lui sera également adressé

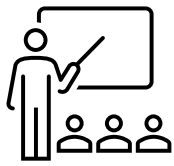


## Les objectifs de la formation

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

- ✓ Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.

- ✓ Maîtriser toutes les composantes du métier.
- ✓ Prendre en charge et analyser un portefeuille achat
- ✓ Décomposer un prix, identifier les sources de gains
- ✓ Utiliser les tactiques et stratégies de négociations
- ✓ Mettre en place des contrats d'achat et gérer les risques juridiques.



## 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.