

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats (CPF)

Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise

Objectifs

Organiser les achats de l'entreprise.
Mettre en place un plan opérationnel d'achat.
Suivre et contrôler les achats.
Utiliser une méthode et des outils pour réduire les coûts et les risques et optimiser le temps de l'acheteur.

Public

Acheteur, assistant acheteur, collaborateur amené à exercer des missions d'achats de façon occasionnelle ou ponctuelle.

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

Compétences visées

Achats :
Gestion des priorités Achats.
Définition du besoin via un cahier des charges.
Recherche et sélection des meilleurs fournisseurs pour l'entreprise.
Pilotage de la consultation fournisseur.
Négociation.
Approvisionnement :
Gestion des commandes.
Relance, réception et gestion des stocks.

Les plus pédagogiques

Animateur :
Nos formateurs sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques innovantes que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise, leur connaissance de l'entreprise et leur capacité à partager leur expérience.

Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, d'ateliers de travail. Les groupes sont composés de 4 à 10 participants.

Equipement matériel : Nos salles de formation sont entièrement équipées (mur blanc pour

Durée | Prix

4 Jours, 28 Heures

1 940 € NET

Code : CEHA1012



Eligible au Compte Personnel de Formation !

Dernière modification : 10-04-2021

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats (CPF)

Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise

projection, accès Internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement...) et prêtes à l'emploi.

Les différentes ambiances de travail contribuent à la réussite de la formation et s'adaptent aux pédagogies spécifiques de chaque formation.



Validation / Certification

CCE Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats.

Acquisition des connaissances :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances sont évalués au regard des objectifs de la formation (QCM).

Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation pourra être remise, sur demande, aux participants.

Dans le cas de formation certifiante, un certificat attestant de la réussite et du niveau obtenu sera délivré.

Enquête de satisfaction des participants :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire devra être renseigné en fin de formation par chaque participant.

Durée | Prix

4 Jours, 28 Heures

1 940 € NET

Code : CEHA1012



Eligible au Compte Personnel de Formation !

Dernière modification : 10-04-2021

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats (CPF)

Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise

Programme

Identification des fournisseurs:

La définition du besoin: comment exprimer mon besoin de façon objective et explicite ?
 Quelles informations joindre dans un cahier des charges ? Comment décrire le produit ou la prestation ?
 Les différents types de cahier des charges (cahier des charges techniques et cahier des charges fonctionnelles).
 Identifier les risques à l'achat: les basiques de l'analyse de marché fournisseur.
 Organiser son temps en fonction du niveau de risque et de l'enjeu de l'achat.
 Comment sélectionner mes fournisseurs ? Le sourcing, les demandes d'informations, les dossiers de consultation et les dossiers d'appel d'offre avec cahier des charges, les demandes de devis.

Outils et techniques de sélection des fournisseurs:

Piloter la consultation des achats: les bonnes pratiques dans le lancement des appels d'offre, les documents à joindre, les tableaux d'analyse des offres.
 Analyser les offres reçues et analyser les coûts pour choisir la meilleure solution pour l'entreprise.
 Choisir la meilleure offre et préparer la négociation.

Approvisionnement et gestion des stocks:

Mettre en place une gestion des stocks: suivi des stocks, déclenchement des commandes, suivi des commandes d'achat et relance fournisseur, gestion des accusés réception Achats et procédure de réception matière, tableau de bord de gestion des stocks.

La phase de négociation:

Préparer la négociation : définition des points à négocier et des marges de manoeuvre.
 Construire une grille de négociation et identifier des arguments pour bien résister face au vendeur.
 Être résistant et crédible en négociation: les règles d'or de la négociation Achats !
 Adapter sa posture de négociation en fonction du contexte de la situation (identifier les opportunités et les contraintes), comprendre la relation Client - fournisseurs et le lien avec l'analyse de risques.
 Évaluation du rapport de forces en négociation.
 Contractualisation avec le fournisseur retenu
 Le contrat et les documents contractuels : contrat, commande, accusé réception...
 Identifier le cadre contractuel de la relation Client-fournisseur: le contrat, les CGA et les CGV.
 Les principales clauses contractuelles et les différents types de contrat adaptés pour les achats stratégiques de l'entreprise.

Le suivi et l'évaluation:

Évaluation de la performance Fournisseurs sur une base multicritères (Qualité, Coûts, Délais...)
 Évaluation de la performance Fournisseur comme un outil de progrès: communiquer au fournisseur les résultats de son évaluation.
 Mesure de la performance Achats: les basiques de la construction d'un tableau de bord (mesure de résultats et des écarts) et de la communication en interne de l'activité Achats (mesure de performance et

Durée | Prix

4 Jours, 28 Heures

1 940 € NET

Code : CEHA1012



Eligible au Compte Personnel de Formation !

Dernière modification : 10-04-2021



Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats (CPF)

Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise

mesure de charge).

Durée | Prix

4 Jours, 28 Heures

1 940 € NET

Code : CEHA1012



Eligible au Compte Personnel de Formation !

Dernière modification : 10-04-2021