
Programme de Formation

Achat : maîtriser le métier d'acheteur de la stratégie à la négociation

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Acheteurs débutants ou en évolution de fonction, approvisionneurs ou assistants achats accédant au métier d'acheteur, ou professionnels souhaitant structurer et professionnaliser leurs pratiques achats.



Objectifs pédagogiques

- Structurer et piloter un portefeuille achats de l'analyse des besoins à l'évaluation de la performance.
- Sécuriser les achats en intégrant les dimensions juridiques, contractuelles et responsables.
- Préparer, conduire et conclure des négociations achats efficaces.



Description

Jour 1

Matin : Structurer la fonction achats

Positionner les missions achats et leur impact sur la rentabilité.

Intégrer les priorités RSE dans la fonction achats.

Organiser les étapes clés d'un acte d'achat.

Adopter les principes de l'acheteur responsable.

Après-midi : Analyser les besoins et le portefeuille achats

Recenser les besoins achats de l'entreprise.

Analyser les dépenses à l'aide de la méthode Pareto.

Classifier et structurer le portefeuille achats.

Identifier les enjeux par famille d'achats.

Jour 2

Matin : Analyser les marchés fournisseurs et définir la stratégie

Étudier un marché fournisseurs dans sa globalité.

Utiliser des sources d'information, dont l'IA générative.

Identifier les risques et opportunités par famille d'achats.

Définir les priorités stratégiques.

Après-midi : Répondre à un besoin et piloter les consultations

Challenger l'expression du besoin.

Formaliser un cahier des charges fonctionnel.
Réaliser un sourcing fournisseurs responsable.
Préparer et analyser un appel d'offres.
Comparer les prix et raisonner en coût complet.

Jour 3

Matin : Sécuriser juridiquement les achats

Comprendre les fondamentaux du droit des achats.
Identifier les clauses essentielles d'un contrat d'achat.
Appréhender les responsabilités, garanties et pénalités.
Intégrer les exigences RSE, RGPD et internationales.

Après-midi : Préparer et conduire une négociation achats

Préparer un dossier et une stratégie de négociation.
Conduire un entretien de négociation structuré.
Gérer le rapport de force et la communication.
Conclure efficacement une négociation.
Mises en situation de négociation.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour

vous accompagner dans les meilleures conditions.