

Les fondamentaux achats**3290 € HT****But**

Cette formation a pour objectif de couvrir l'ensemble des compétences métiers de l'acheteur, à travers le savoir, le savoir-faire et le savoir-être, mais aussi les compétences transverses nécessaires au métier.

La formation aborde les thématiques suivantes :

- L'acquisition des fondamentaux sur la fonction Achats,
- Comprendre la logique Achats et sa place stratégique dans l'entreprise,
- Piloter un projet achat dans un esprit « Business Partner »,
- Mise en pratique et perfectionnement : se confronter à des situations inspirées du réel.

Esprit Général

Doit-on toujours baisser l'offre d'un fournisseur ? Un acheteur est-il forcément un cost-killer ?

Loin des lieux communs de la grande distribution des années 80, la fonction achat a su s'inscrire dans une dimension stratégique au sein des entreprises. Quelles sont les aptitudes à déployer par l'acheteur pour apporter de la valeur à son entreprise ?

Dans l'univers B to B actuel, découvrez quelles sont les attentes et missions de la fonction achat

Prérequis

Niveau du stage : Base

Niveau du stage : Base (Maîtrise d'Excel recommandée).

Cette formation s'adresse à un public souhaitant évoluer vers le métier des Achats.

Durée et emploi du temps

Durée de la formation : 5 jours (35 heures), sous forme de travaux dirigés et cas pratiques.

**Jean-Philippe PRAT**

Acheteur-projet Groupe La Poste, formateur et intervenant

**Date
PARIS****Programmé****28 Juin au 2 Juillet 2027**

Catalogue Complet
des formations

* Conditions Générales

**01 41 08 01 01****contact@eurosae.com**

Sommaire

Jour 1 - Comprendre l'impact stratégique des Achats :

- Comprendre l'origine du développement des Achats ;
- « L'effet levier » des Achats sur la marge ;
- Approvisionnement et Achat : deux fonctions complémentaires ;
- Raisonement en coûts complets (Total Cost of Ownership) ;
- Cas pratique : Achats de café ;
- Stratégies Achats : performance financière, innovation capture, RSE, « Time to Market ».

Jour 2 - Maitriser son portefeuille d'achats :

- Connaître ses achats (dépenses, familles, segments...) ;
- Piloter ses achats en interne (outils Excel Pareto, Kraljic...) ;
- Générer des gains : massification, rationalisation ;
- Optimiser et savoir mettre à contribution son panel fournisseurs ;
- Mettre en place un plan d'actions à court, moyen et long terme ;
- Déployer une stratégie de sourcing sur sa catégorie Achats.

Jour 3 et 4 - Piloter un appel d'offres (mise en situation) :

- Maitriser toutes les étapes du processus achat dans une logique d'amélioration continue (Roue de Deming) ;
- L'acheteur, comme chef de projet de l'achat (planification, maitrise des délais, communication ...) ;
- Accompagner son prescripteur dans la définition du besoin (rédaction de cahier des charges techniques et fonctionnels) ;
- Préparer un dossier d'appel d'offres (documents types, dématérialisation des achats) ;
- Analyser des offres en recherchant l'offre la « mieux disante » (tableau comparatif, short-list) ;
- Contractualisation et pilotage de contrats ;

Jour 5 - Préparer sa négociation d'achat :

- Analyser le rapport de force (matrice contexte/enjeux) ;
- Préparation et méthodologie (grille de négociation) ;
- Posture de l'acheteur et savoir s'adapter ;
- Cas de négociation et mises en situation

Pour faire une demande

Bulletin d'inscription

* Conditions Générales