



Formation

Devenir gestionnaire des achats

11,5 jours pour maîtriser le processus d'achat en entreprise et utiliser les outils et techniques liés au métier d'acheteur.

À l'issue de la formation, vous serez capable :

de connaître et maîtriser le processus d'achat dans sa globalité

d'utiliser les outils et techniques liés au métier d'acheteur à chaque étape du processus

d'être performant en matière de négociation d'achats

d'analyser la performance d'une organisation en matière d'achat

de définir un plan d'actions Achat



Vous souhaitez créer de la valeur et disposer de tous les atouts pour prendre les bonnes décisions pour votre entreprise.

Avec l'offre SOLUCCIO, nous vous apportons une expertise et des solutions à mettre au service de votre réussite.



Formation Devenir gestionnaire des achats

Formation de 11,5 jours répartis du 2 avril au 17 novembre 2020 à Rochefort

SOLUCCÍO
COMPÉTITIVITÉ



PUBLIC CONCERNÉ

toute personne amenée à occuper une fonction d'acheteur ou de responsable achats en PME PMI ou à évoluer dans un environnement professionnel orienté fournisseur

Avoir une activité professionnelle liée aux achats de l'entreprise ou avoir une connaissance de la culture entreprise et plus particulièrement de la relation fournisseur



DATES ET LIEU

- 11.5 jours pour un total de 81 heures répartis du 2 avril au 17 novembre 2020
- à Rochefort
CCIRS - Corderie Royale



TARIF

3 300 € net de taxe

Le coût de cette formation peut être pris en charge par votre OPCO



PÉDAGOGIE

- Formateurs consultants sélectionnés par la CCI pour son expertise dans ce domaine
- La méthodologie allie apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences et illustrations par des exemples concrets

POINTS CLÉS

• Module 1 : Connaître et pratiquer les outils de l'acheteur

Durée : 3 jours

- La mission achat et sa place dans l'entreprise
- L'étude des marchés et la veille
- Identifier les besoins
- Gérer son panel fournisseurs
- Sélectionner les fournisseurs
- La négociation
- Le choix du ou des fournisseur(s)
- Le suivi de la performance fournisseurs : outils
- Le pilotage des achats

• Module 2 : Savoir auditer ses fournisseurs

Durée : 2 jours

- Le contexte
- Les spécificités de l'audit fournisseur : les 13 clés de l'audit
- Le comportement et la déontologie

• Module 3 : Mieux négocier ses achats

Durée : 4 jours

- Les caractéristiques de la négociation
- La préparation de la négociation et choix de la tactique
- L'entretien de négociation
- Savoir se situer en matière de négociation d'achats
- La négociation en situation complexe ou à fort enjeu
- Approfondissement sur les différentes techniques, tactiques et stratégies de la négociation
- La gestion de situations conflictuelles et de blocage
- Entraînement par mise en situation

• Module 4 : Evaluer et optimiser ses achats

Durée : 2 jours + une ½ journée d'accompagnement personnalisé

- Présentation des achats dans l'entreprise
- Les principes de base
- Les différents types d'achats
- Le rôle et le positionnement des stocks et des approvisionnements
- Le processus achat
- Les principaux outils de l'acheteur et leur utilisation dans les étapes du processus
- L'analyse et la réduction des coûts
- Les indicateurs et le tableau de bord achats
- La mise en œuvre de la méthodologie d'auto-évaluation
- L'élaboration tutorée d'un plan d'actions personnalisé
- La restitution collective et revue critique par chacun des stagiaires

