



A1 - Développer son savoir-faire d'acheteur

Objectifs généraux : permettre aux acheteurs et personnels intervenants dans la fonction achats, de gérer leur portefeuille fournisseurs avec des stratégies efficaces, et savoir négocier dans les meilleures conditions possibles.

Compétences clefs visées :

- Savoir évaluer ses fournisseurs
- Savoir prioriser ses actions en fonction des catégories de produits
- Savoir définir une stratégie d'achats
- Savoir mesurer les coûts indirects de ses achats en trésorerie, coûts logistique, performance commerciale, qualité.
- Savoir préparer une négociation achats
- Savoir mener une négociation achats

Programme détaillé :

Définir les enjeux de la fonction achats dans son entreprise et élaborer des stratégies d'achat pertinentes

- Définir le rôle de l'acheteur et de la « Supply Chain Management » au sein de l'entreprise moderne.
- Savoir mesurer les conséquences des achats en termes de trésorerie d'entreprise
- Savoir mesurer les conséquences de ses achats et termes de délais de réponse aux clients
- Savoir mesurer les coûts logistiques indirectes liés à sa politique d'achats
- Savoir mesurer les frais de transport directs et indirects liés à sa politique achats
- Savoir identifier l'importance les conséquences commerciales de sa politique achats, en termes qualitatifs, de largeur de gamme, de délais...
- Savoir innover par les services dans le cadre de sa politique d'achat

- Définir une stratégie d'achat cohérente par nature de produits, sur la base des risques et des gains potentiels.

Etablir les bases d'une négociation achats fructueuse pour l'entreprise dans une démarche à long terme

- Comprendre les différents profils de vendeurs et d'acheteur, et leur poids dans le processus de décision d'achat
- Savoir anticiper les situations et adapter son comportement aux situations particulières.
- Préparer sa négociation avec précision et efficacité.
- Savoir négocier en face à face, pourquoi et quoi demander.
- Elaborer et mettre en œuvre sa stratégie d'achats opérationnelle.
- Evaluer ses fournisseurs.
- Gérer les relations avec l'environnement interne de l'entreprise.

- Intégrer la décision d'achat comme élément stratégique de l'entreprise.

Méthodes pédagogiques :

- Présentation interactive des contenus pédagogiques
- Remise de supports pédagogiques détaillés
- Analyses de situations
- Jeux de rôles et mises en situations
- Production de supports d'aide à la vente (présentation, guides d'entretien, arguments...)

Publics concernés : acheteurs, responsables d'achats et d'approvisionnements participant à la préparation des décisions d'achat.

Prérequis : aucun

Mise en œuvre : formation présentielle – 2 journées soit 14 heures de formation - Accès possible pour les personnes handicapées, nous consulter.

Prix :

- Forfait entreprise : forfait 1800€H.T. hors frais de déplacement + 12€ par participant (12 participants maximum)
- Tarif individuel : 400€ H.T. par participant – inscription ferme 15 jours avant le début de la session – nous consulter pour la planification éventuelle de séances collectives.

Animateur : Philippe Vachet – Consultant formateur depuis 2010 et ancien dirigeant de PME industrielle. A exercé les fonctions de responsable de service commercial et relation client, et de responsable des achats, des approvisionnements et de la gestion des stocks.

Evaluation : validation des compétences par le formateur dans le cadre de l'animation.

Les « bonus » :

- ✓ Un animateur issu de l'entreprise industrielle et de la vente aux professionnels
- ✓ Module de e-learning pour retrouver les supports et découvrir des activités et évaluations dynamiques complémentaires, accès durant 1 an
- ✓ Coaching téléphonique sur-demande après la formation (nous consulter pour la tarification)

Prochaine Planification :

- Nous consulter