

## **Objectifs :**

- A l'issue de cette formation, le participant doit être capable de :
- Participer à l'optimisation de la fonction achat au sein de son entreprise.
  - Appréhender les techniques et les outils de l'acheteur.
  - Identifier et de quantifier les postes d'achat à forts potentiels d'économies.

## **Méthodes et moyens pédagogiques :**

- Alternance d'exposés et d'exercices en groupes étayés par de nombreux cas réels issus de l'expérience professionnelle de l'animateur.

## **Public concerné et prérequis minimum nécessaire :**

- Responsables souhaitant optimiser la fonction achat au sein de l'entreprise.
- Acheteurs.
- Approvisionneurs.
- Toute personne gérant des achats.

## **Durée :**

- 14 heures

---

## CONTENU DE LA FORMATION

---

### **LES ACHATS**

- Une brève histoire des achats
- Les facteurs d'évolutions
- Approvisionnement et achat

### **LA FONCTION ACHAT ET L'ENTREPRISE**

- Impact financier des achats
- Positionnement dans l'organisation
- Prix et coût global

### **L'ACHETEUR ET L'ENTREPRISE**

- Les missions de l'acheteur
- Son périmètre d'activité
- Ses contributions

### **LA DEMARCHE ACHAT**

- La politique achats
- Communiquer sur ses actions
- Les leviers à l'achat

### **IDENTIFIER ET ANALYSER LE BESOIN**

- Identifier les achats à traiter
- La segmentation des achats
- L'analyse des données

### **L'EXPRESSION DU BESOIN**

- Cahier des charges techniques
- Cahier des charges fonctionnel

### **LE PROCESSUS D'ACHAT**

- La demande d'achat
- L'appel d'offre :
  - la présélection des fournisseurs
  - la comparaison des offres
  - la préparation de la négociation