Formation pratique à l'achat [3 jours]

Objectifs :

- **Acquérir des outils et des méthodes pour optimiser ses achats,**
- **Connaître les principales méthodes d'achats,**
- **Optimiser le coût global des achats,**
- **Maîtriser les techniques de négociation Achats**

3 journées structurées autour de 6 axes de travail majeurs

1. Les missions de l'acheteur

- Ses tâches quotidiennes,
- Ses interlocuteurs,
- Son organisation.

2. Le besoin

- L'ABC des familles d'achats,
- Formaliser la demande d'achat,
- Les expressions de besoins d'achat,
- Le cahier des charges.

3. Comprendre le prix pour le négocier

- Connaître le prix et les pratiques du marché,
- Décomposer le prix du fournisseur,
- Identifier le prix plancher du vendeur,
- Réaliser l'analyse des coûts,
- Maîtriser quelques clés essentielles de la négociation.

4. Le volet juridique de l'achat

- Les connaissances juridiques fondamentales qu'il faut maîtriser,
- Les clauses d'un contrat, contrat cadre, commandes ouvertes et avenants,
- Valider que les fournisseurs entrent dans le cycle vertueux de l'amélioration continue.

5. Conduire l'entretien avec le vendeur

- Les phases de l'entretien : accueil, introduction, écoute, questionnement, reformulation, conclusion,
- Les tactiques, trucs et astuces qui fonctionnent,
- Les pièges tendus par le vendeur et les parades,
- L'anticipation et la gestion des difficultés durant l'entretien,
- Les réflexes à développer pour réussir l'entretien.

6. Mettre en place le tableau de bord Achats

- Préparer la collecte des données, l'organisation matérielle et les niveaux de responsabilité,
- Décider du contenu, de la forme, de la périodicité du tableau de bord, en fonction des besoins des clients internes.

DIF : 21 heures

Sessions 2011 | Paris :

- 15-16-17 février 2011,
- 25-26-27 mai 2011,
- 21-22-23 septembre 2011,
- 7-8-9 décembre 2011.

Prix par participant :

1 560,00 € ht
(1 865,76 € ttc)

A qui s'adresse cette formation ?

- Nouveaux responsables achats,
- Nouveaux acheteurs,
- Aides-acheteurs et approvisionneurs.

Méthode pédagogique :

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques,
- Partage d'expériences sur les bonnes pratiques,
- Mises en situation,
- Tests.

Renseignements et inscriptions :
Patrice RECOUVREUR : 01 47 20 03 45 - patrice.recouvreur@devop.fr