Formation Les essentiels du processus Achats

Objectifs de la formation achat

Cette formation Achat vous permettra de :
- Connaître les étapes d'un achat réussi,
- Comprendre les enjeux et les objectifs de chaque étape,
- S'approprier une méthode, une démarche, des outils pour maîtriser un canevas pour l'action.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation achat s'adresse aux acheteurs souhaitant renforcer leurs compétences et consolider leurs pratiques, aux acheteurs qui découvrent la fonction ainsi qu'à tous les négociateurs.

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours achat

Les étapes du processus achats

Définir une stratégie d'achats
La définition et l'évaluation du besoin interne
Le ciblage, la segmentation
L'analyse du marché et des pratiques des fournisseurs
Le sourcing et l'identification des fournisseurs potentiels
La demande de prix, la négociation
La contractualisation
Le suivi des réalisations QCD : Qualité, Coûts, Délais

Méthodes et outils de la définition du besoin

L'analyse de la méthode ABC
La voix du client interne
La technique de segmentation du besoin
La matrice d'évaluation

L'analyse du marché des fournisseurs

Le SWOT
L'analyse de Porter
Interchangeabilité, attractivité

Sourcing et stratégie achats

Les différentes stratégies et politiques achats
La rédaction du cahier des charges
La rédaction de l'appel d'offre
Définir les cibles
La grille de comparaison objective des fournisseurs et des offres

Négociation achats et contractualisation

La préparation, le face-à-face, la conclusion, le suivi du dossier
La renégociation en cours de contrat

Travaux Pratiques

Une démarche méthodique, appuyée sur des exercices concrets. Cas pratiques, outils immédiatement applicables, ateliers.