

Achats | Logistique

CYCLE ACHETEUR



En résumé

Professionaliser la fonction achats au sein de l'entreprise. Acquérir des méthodes et des outils permettant d'optimiser ses achats. Rendre autonome le futur acheteur sur les processus clés
Mieux préparer ses négociations et gérer les pièges du vendeur pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante

Ce cycle est éligible au CPF en passant le CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) « Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats » d'un montant de 500,00 €. (RS 5372: [Consulter la fiche ici](#))

[Je m'inscris ICI via mon Compte Personnel de Formation \(CPF\)](#)

Cette formation acheteur éligible CPF vise à fournir les clés pour maîtriser la gestion des achats. Son programme complet en fait un cursus idéal pour qui désire se spécialiser dans la gestion stratégique des achats. En suivant cette formation certifiante acheteur public, vous bénéficierez d'outils et de méthodes pratiques pour faire face aux défis actuels des processus d'achats.



Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Comprendre les spécificités et les enjeux des achats en PME
- Prendre du recul sur le quotidien pour définir une politique et une stratégie achats
- Connaitre et utiliser les outils et méthodes achats
- Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur
- Élaborer une stratégie achats
- Connaitre les outils et méthodes de négociation
- Mieux préparer ses négociations
- Faire face à différentes situations de négociation
- Identifier et analyser les risques liés aux fournisseurs d'une entreprise
- Prioriser et définir un plan d'action

Durée

7 jour(s) / 49 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

3300 € NET

Pour qui ?

Acheteurs débutants et personnes souhaitant faire évoluer leurs pratiques en entreprise et leur savoir-faire

Prérequis

Aucun pré-requis pour suivre cette formation sauf si vous souhaitez passer la certification : le CCE est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective dans le management de projet en milieu professionnel ou extra-professionnel dans les 5 dernières années.

CPF

Éligible CPF

Certifiante

Oui

Code RNCP / RS

NA

Référence

MLGP-0000-CAP-01



Programme

1) Devenez acteur de vos achats — 2 jours (14 heures)

Introduction aux achats

Le sourcing

La consultation

L'analyse des offres

2) Structurez vos achats — 2 jours (14 heures)

Introduction

Organiser ses achats

Mesure de la performance

3) Optimisez vos négociations fournisseurs — 2 jours (14 heures)

Préparer sa négociation

Les outils de l'acheteur

Faire face à tous types de négociations

4) Gestion des risques fournisseurs — 1 jour (7 heures)

Identifier les risques

Prioriser les risques

Limiter les risques



Méthodes pédagogiques

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.