

Formation: "Métier: Acheteur"

1 Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera à même de:

- Analyser les achats de son entreprise et déterminer où il peut apporter de la valeur
- Définir ses objectifs annuels. Définir et suivre ses priorités
- Mettre en place une politique fournisseurs sur les catégories d'achats les plus importantes
- Rédiger des cahiers des charges efficaces en collaboration avec les autres services concernés.
- Vérifier les offres des fournisseurs et les améliorer
- Négocier les meilleures conditions en Qualité, Coût et Délais

2 Public cible

- Personne pratiquant les achats sans aucune formation
- Salarié en reconversion ayant une expérience technique dans l'entreprise
- Approvisionneur ou magasinier voulant monter en compétences

3 Programme :

Utilité des achats des entreprises: 7 Heures

Valeur ajoutée des acheteurs. Quelles priorités pour l'entreprise ?
Distinction achats et approvisionnements

Les exigences ou cahiers de charges pour réussir l'achat 3.5 Heures

Planifier, définir les besoins en Qualité, Coût et Délais
Utiliser le cahier des charges pour augmenter la valeur achetée / limiter les litiges / assister les utilisateurs.

Analyser le marché fournisseurs 7 Heures

Trouver les meilleures sources, en fonction des besoins de l'entreprise et des clients internes.
Maintenir une concurrence utile et efficace
Prévenir les risques de défaillance des fournisseurs, les visiter

Consulter les fournisseurs 14 Heures

Consulter vite, efficacement, le bon nombre de fournisseurs
Etablir la bonne grille de comparaison en fonction des besoins (Qualité Coût Délais). Convaincre.
Décomposer les coûts pour améliorer Coût et Qualité
Réduire le coût total, planifier la réduction des coûts

Négocier ses achats: 21 Heures

Définir ses objectifs et préparer ses arguments
Prendre aisance et confiance en soi
Convaincre. Conclure
Inclure les clauses légales utiles

Améliorer les performances des achats 3.5 Heures

Définir ses objectifs avec son management

Utiliser l'informatique de gestion. Mesurer et obtenir des résultats

4 Modalités :

Le stage dure 56 Heures en présentiel. Il comporte

Un temps de travail personnel:

Avant chaque journée, le participant reçoit le support de cours et des exercices à faire.

(Etude de cas / Calculs de quantités à acheter / Préparation de cahier des charges etc...)

Un temps de stage présentiel de 8 jours à Rennes:

Au cours de ces journées, les exercices faits à la maison sont revus.

De nouvelles notions sont présentées et de nouveaux exercices pratiqués.

Toute séquence donne lieu à au moins un exercice.

Un temps d'accompagnement après le stage

3,5 heures sous forme d'assistance à distance (téléphone/mail) équivalent à une demi-journée est assurée pour le/la stagiaire à l'issue du stage dans les six mois qui suivent

Test de connaissances

Dès le début de la formation, les participants ont accès à un outil d'évaluation de connaissances par QCM.

5 Documentation remise

Un support de cours de 100 pages, illustré, est remis à chaque participant. Extrait disponible.

Les participants ont accès à une série de fichiers bureautiques Excel, et Word:

- Cahiers des charges
- Répertoires de fournisseurs
- Tableaux de bord
- Lexique Achats franco-anglais
- Etc...

6 Evaluation des apprentissages

Les participants testent leurs compétences avant et après la formation par un test informatisé en 20 questions. Formachats peut ainsi prouver la qualité des apprentissages.

7 Intervenant

Patrick DESAUNAY a été Acheteur et Responsable achats dans de grandes multinationales. Il enseigne les Achats et la Gestion de Projets depuis 2004 dans de nombreux établissements en France et à l'étranger. Il a déjà assuré plus de 500 journées de formations.

8 Conditions 2016

Durée et Dates

1 Session printemps 2016 à compter du 22 Mars 2016

1 Session Automne à compter de Septembre 2016

8 Jours +1/2 journée d'assistance à distance

Prix

1900 Euros HT.

Ces formations sont éligibles dans le cadre de la formation continue

Contact

L'organisme est enregistré comme organisme de formation au numéro 53 35 08602 35.

Tel 06 85 21 84 80 Contacts: patrick.desaunay@formachats.com Site : www.formachats.com