INITIATION AUX ACHATS

Durée de la formation :
3 jours

Tarif intra :
6350 € HT / groupe

Tarif inter :
2150 € HT / personne

Initiation aux achats

Présent dans toutes les entreprises, le service achat joue un rôle essentiel pour un bon fonctionnement. Pour autant, toutes les entreprises ne disposent pas d'un acheteur de profession et c'est pourquoi il est important de maîtriser les bases et les outils dans ce domaine.

Objectifs de la formation

- Développer et améliorer son efficacité commerciale lors de négociations d'achats
- Comprendre et bien préparer sa stratégie de négociation
- Amener le fournisseur à accepter ses conditions d'achats

Programme de la formation

JOUR 1 :

Comprendre le métier d'acheteur

- Définition de la fonction
- Enjeux de la fonction achat
- Place du service achat dans l'entreprise
- Rôle de l'acheteur et ses missions
- Savoir être et savoir-faire d'un bon acheteur

Comprendre le processus achat

- Différents types d'achats
- Etapes du processus

JOUR 2 :

Sélectionner des fournisseurs

- Recherche de fournisseurs
- Consultation et appel d'offres
- Matrice de sélection des fournisseurs
- Comparaison des offres

Préparer sa stratégie de négociation

- Points forts et faibles des différents fournisseurs à l'aide d'une matrice
- Analyse de ses propres forces et faiblesses dans le contexte de la négociation
- Analyse et calcul des solutions de repli
- Rapport prix/quantité
- Stratégies réciproques d'intérêt et leurres
- Processus de prise de décision
- Conditions et modes de paiements

JOUR 3 :

Agir en amenant le fournisseur à la signature

- Faire le point des résistances récurrentes et s'adapter pour déjouer les tactiques des fournisseurs
- Améliorer sa communication pour gérer le conflit
- Savoir garder le contrôle de l'entretien
- Réaliser des concessions et contreparties
- Savoir repérer les signaux d'acceptation et savoir conclure
- Consolider l'achat pour pérenniser la relation avec le fournisseur

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Toute personne n'étant pas acheteur mais réalisant des achats dans le cadre de sa profession
- Toute personne n'étant pas acheteur mais réalisant des achats occasionnellement pour son entreprise

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant