

FORMATION ACHETEUR PERFORMANT

Code : HAPF

Durée : 3 jour(s)

Population cible :

Acheteurs
Assistants achats

Prérequis :

Maitrise

Objectifs pédagogiques :

Les bases du métier achat moderne, sur 3 jours.

- Comparer les offres et choisir le fournisseur en fonction des critères de sélection
- Elaborer et conduire efficacement une négociation
- Connaître et prévenir les risques liés aux contrats
- Concevoir et actualiser le tableau de bord achat

Méthodes pédagogiques :

Méthode Didactique présentielle

Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue.

Le support est donné en début de formation.

Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés
Supports des résumés
Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Objectifs de la formation

Jour 1 : La préparation de l'acte d'achat

Situer les achats dans votre entreprise

- Clarifier les relations entre le service achats et les prescripteurs internes
- Rédiger des procédures permettant une bonne organisation achats

Communiquer en interne

- Promouvoir en interne la valeur ajoutée de l'acheteur tout au long du processus achat

- Remporter l'adhésion de la Direction Générale en communiquant sur les réductions de coûts

Utiliser le marketing achats pour une meilleure connaissance du marché des fournisseurs

- Comprendre les mécanismes du marketing Achats : recherche de nouveaux fournisseurs, suivi des évolutions technologiques, identification des produits de remplacement...
- Comment et pourquoi segmenter le portefeuille "fournisseurs" ?

Faire vivre votre panel fournisseurs grâce à des méthodes objectives

- Utiliser l'analyse ABC et les matrices de décision pour hiérarchiser vos portefeuilles produits et fournisseurs
- Les familles achats ou faut il Normaliser les nomenclatures utilisées (codes NACE, NAF)

Cas pratique : mettre en oeuvre votre stratégie de marketing achats

Les participants travailleront en petits groupes autour d'un cas d'achat. Ils caractériseront le marché de ce type de prestations et sélectionneront les fournisseurs potentiels.

Evaluer vos fournisseurs

- Construire des fiches de demande d'information fournisseurs (RFI)
- Maîtriser les ratios de l'évaluation financière des fournisseurs
- Savoir interpréter un bilan et un compte de résultat fournisseurs
- *Cas pratique : réaliser l'évaluation financière d'un fournisseur*
- Dresser la check list des informations nécessaires à l'évaluation technico-commerciale : tenue des délais, qualité, prix...

Les impacts de la RSE sur les achats

- Notions d'achats responsables
- Les chartes achats
- Evaluer les fournisseurs sur leur RSE

Jour 2 : La relation client / fournisseur

Interroger le marché et évaluer l'offre

- Élaborer le cahier des charges fonctionnel
- Choisir entre CDCT et CDCF
- Définir et hiérarchiser les critères de sélection
- Choisir le(s) fournisseur(s) à consulter
- Choix du mode de consultation : l'auscultation, la consultation simple, l'appel d'offres
- Comparer les offres en analysant et en classant les critères de sélection

Les aspects juridiques des achats

- Rappel des fondements juridiques des contrats
- Eviter le délit de marchandage et le prêt illicite de main d'oeuvre
- Se protéger du travail illégal et du travail "dissimulé"
- Rédiger l'ensemble des documents contractuels : CGA, acomptes, pénalités de retard, garanties...
- Savoir déréférencer sans risque.

Préparer l'entretien de négociation

- Définir les objectifs de chaque entretien et élaborer une tactique d'achat
- Dresser une check list des questions à se poser avant de commencer la négociation

Cas pratique : préparer une stratégie de négociation

Comment préparer la négociation d'un Achat d'investissement ?

A partir d'un cas concret les participants devront définir leur stratégie de négociation : objectifs à atteindre, arguments à mettre en avant, tactique de négociation...

Jeu de rôle de négociation

A partir de la stratégie définie précédemment, les participants auront une négociation à mener où ils devront atteindre les objectifs fixés en terme de prix, qualité, délais... Ils travailleront sous forme de jeux de rôle, où une équipe tiendra le rôle de l'acheteur et l'autre équipe celle du vendeur

Jour 3 : Les outils de la gestion achats

Les notions mathématiques nécessaires à l'acheteur dans la mise en place des contrats d'achats

- Savoir calculer les indices de prix et de volume
- Mettre en place des formules de révision de prix

Cas pratique : calculs d'indices de prix et de volumes

Les participants travailleront en groupes au calcul d'indices de prix et de volumes pour un achat d'investissement. Ils choisiront et établiront ensuite la formule de révision de prix adaptée.

Concevoir et analyser le tableau de bord achats

- Identifier les indicateurs de gestion en cohérence avec votre activité
- Elaborer le tableau de bord individuel de l'acheteur
- Elaborer le tableau de bord du service achats pour en mesurer la performance

Mesurer la performance qualitative de vos achats

- Construire une politique achats cible
- Les sous processus achats. Leur flexibilité.
- Suivre et mesurer. Faire progresser.

Cas pratique : Après avoir construit une politique achats cible, les stagiaires mesurent le taux d'application des sous processus flexibles d'un dossier.

Choisir et faire vivre votre système d'information achats

- Intégrer les achats dans la chaîne logistique par le biais des ERP
- Construire des bases de données achats issues des factures et commandes
- Favoriser le travail en réseau, le "groupware" : circulation de l'information, partage des expériences, décloisonnement de la fonction Achats

Maîtriser l'impact des nouvelles technologies sur la fonction achats

- Connaître les différents concepts de e-commerce, e-achats, e-procurement, ...
- Sourcing, consultations et achats en ligne : outils et enjeux
- E-procurement : les enjeux et les contraintes
- Les "places de marché" : intégration des systèmes clients-fournisseurs
- Intégrer Internet dans le métier d'acheteur
- Optimiser l'échange d'information avec vos fournisseurs

Jour 1

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusqu'à J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne.
 - 740 euros par jour pour 2 personnes.

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisation uniquement par ERICS ASSOCIES