

## Objectifs

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre la fonction achats et ses enjeux
- Professionnaliser la démarche achats au sein de l'entreprise :
  - compréhension d'un coût : un prix n'est pas un coût
  - négociation
  - l'acheteur responsable : éthique et environnement

## Public

Toute personne ayant à effectuer des achats au sein de l'entreprise.

## Accessibilité personnes handicapées

Nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.  
Nos formations peuvent être compatibles avec plusieurs handicaps selon étude.  
Nous consulter.

## Nombre de participants

3 mini – 12 maxi

## Pré requis

Aucun

## Délais d'accès

Conformément aux dates de notre catalogue inter-entreprises.  
Pour les autres formations nous consulter.

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques avec remise des documents
- Mise en pratique des outils et méthodologies
- Partage et retours d'expériences des participants

## Programme

### La fonction achats :

Définition du métier  
Interactions des achats : en interne et en externe  
Les enjeux et les missions :
 

- faire ou faire faire
- la notion de service interne
- s'inscrire dans la stratégie générale d'entreprise
- s'inscrire dans la démarche ISO 9001

 Acheteur : la bonne attitude  
L'acheteur responsable : éthique et environnement

### Interaction entre la fonction achats et l'approvisionnement

Les différentes stratégies d'approvisionnement, les critères quantité et délai  
Les différents stocks et les modes de gestion existants

### Les familles d'achats

Classification, gestion et enjeux  
Outils d'analyse stratégique : SWOT, Kraljic, ABC, PARETO

### La compréhension d'un coût Un prix n'est pas un coût

Adéquation au besoin réel  
Demande de prix et d'informations  
Analyse et décomposition d'un prix, d'un coût : calcul d'un coût pièce, révisions et impact matière, tableau comparatif et suivi de prix  
Analyse de la valeur

### La compréhension de l'environnement métier et sélection des fournisseurs

Veille  
Sourcing : réalisation de fiche fournisseurs  
Conditions siné qua none : prix, qualité et délai

### Négociation des achats

Définition des objectifs de la négociation  
Le savoir être : attitude à adopter, gestion des litiges  
Construction de la relation avec les fournisseurs  
Suivi

.../...

## Modalités d'évaluation

Le formateur mettra en œuvre des outils d'évaluation (QCM – Exercices pratiques) pour valider les acquis de l'apprenant.

## Validation

Attestation de stage

.../...