

Réussir ses achats professionnels

Public concerné :
Personnes réalisant
des achats,
acheteurs...

Pré-requis:
avoir une
ancienneté
minimale de 6 mois
dans la fonction
« achats »

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Contenu du stage

- *Pyramide des coûts*
- *Processus achats*
- *Sélection de fournisseurs*
- *Cahier des charges et analyse fonctionnelle*
- *Négociations*
- *Préparation des arguments*
- *Contrats d'achats*
- *Indicateurs et tableaux de bord achats*

Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Exercices*
- *Remise d'un support pédagogique*

Objectif général

Acquérir des méthodes, outils et comportements pour professionnaliser la fonction achats.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Connaître et manipuler les principaux termes et concepts des achats modernes
- Comprendre et assumer ses responsabilités en achats et approvisionnements
- Définir et suivre ses objectifs achats
- Préparer les négociations « achats »
- Détecter les situations à risque ou anormales, et proposer les actions correctives
- Sélectionner les meilleurs fournisseurs pour l'entreprise
- Etablir à l'aide d'un juriste les « bonnes » clauses contractuelles

Indicateurs de l'application des acquis

- Amélioration des indicateurs
(nombre fournisseur, évolution prix moyen, valeur du stock,...)

Durée :
5 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Identification par le stagiaire d'un projet ACHAT à mettre en œuvre au cours du stage

Après la formation

- Accompagnement des stagiaires par l'équipe SYNAPRO lors de la mise en œuvre des projet ACHATS au cours du stage et post stage