

Cycle métier [certification en option]

Formation au métier d'acheteur

Méthodes et techniques de l'achat efficace

« Dans un contexte conjoncturel extrêmement évolutif, chaque entreprise est amenée à reconsidérer de plus en plus fréquemment son organisation. Tournée vers les marchés amont, la fonction Achats se trouve donc directement impliquée. »

Ce cycle complet propose ainsi aux acteurs de la fonction Achats de prendre le temps de revenir à l'essentiel de leur mission afin d'être capables d'aborder les tendances actuelles en professionnels efficaces, reconnus et communicants. »

Pour qui ?

- Acheteurs débutants.
- Acheteurs désireux d'acquiescer un professionnalisme d'achats.
- Aides acheteurs accédant à la fonction d'acheteur.

Objectifs

- Acquiescer les méthodes, outils et comportements pour professionnaliser la fonction Achats et anticiper son évolution.
- En maîtriser toutes les composantes.
- Optimiser l'action du service.

Comment se déroule le cycle ?

Les intersessions optimisent l'apprentissage.

Elles permettent à chaque participant, via des outils spécifiques :

- de mettre en œuvre les acquis du module de formation précédent ;
- d'approfondir ses connaissances ;
- de préparer la session suivante.

À la fin du cycle, les participants réalisent un bilan des actions à mener après la formation et formalisent un plan de progrès.

Un directeur de programme, garant de la pédagogie, assure la coordination de la formation.

Programme

LES MISSIONS ET STRATÉGIES ACHATS

1 Évaluer la place des achats dans l'entreprise

- Repérer l'interrelation avec toutes les fonctions.
- Inscrire les achats dans la démarche transversale Qualité de l'ISO 9001.
- Distinguer les composantes :
 - techniques ;
 - commerciales ;
 - et administratives de la fonction.

2 Déterminer les zones d'enjeux de la fonction

- Recenser les besoins de l'entreprise.
- Pratiquer les analyses ABC.
- Identifier les priorités.

3 Utiliser le marketing stratégique

- Classifier le portefeuille achats.
- Analyser le marché dans sa globalité.
- Utiliser les nombreuses sources d'informations dont Internet.
- Repérer les notions de risques et de gains attendus.
- S'approprier les stratégies achats qui en découlent.
- Préparer la mise en œuvre des plans d'actions.
- Construire un tableau de bord achats.

TACTIQUES ET OUTILS

DE MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE

1 Comprendre le besoin avant de définir le produit

- Impliquer les achats dès la phase amont.
- Formaliser un Cahier des Charges.
- S'initier à l'Analyse de la Valeur.

2 Pré cibler le marché : constituer progressivement un panel vivant de fournisseurs

- Bâtir une base de données marché-fournisseurs.
- Élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.
- Évaluer objectivement les fournisseurs.

3 Passer et gérer un appel d'offres

- Choisir le niveau de formalisation.
- Maîtriser la décision finale avec la grille de dépouillement.
- Mesurer la performance des fournisseurs.

4 Connaître le prix et le véritable coût d'un achat

- Identifier les différents prix.
- Obtenir la décomposition du prix d'un fournisseur.
- Repérer les facteurs de variation.
- Opposer le prix au coût global d'un achat.

GÉRER LES RISQUES JURIDIQUES À L'ACHAT

1 Se familiariser avec les fondements du droit

- Le Droit, la Loi, les Tribunaux.
- Les règles impératives et supplétives. La novation.
- Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur.
- Les obligations de moyen et de résultat.

2 Maîtriser les fondamentaux des contrats

- L'accord. Le mandat apparent. Le contrat-cadre. Internet.
- Contradictions Conditions Générales de Vente/d'Achat.
- Les clauses essentielles du contrat d'achat.
- Suspender ou sortir d'un contrat.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.

3 Maîtriser les aspects financiers

- Prix et formules de révision : éviter les dérives.
- La réglementation relative au paiement (modes, délais, escompte).
- Les conséquences de la caution, lettre d'intention et garantie à première demande.

4 Identifier les spécificités de certains contrats

- Le délit de marchandage.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Clarifier quelques évolutions récentes du droit.
- Principes clés du contrat à l'international.
- Responsabilités et Incoterms.

LA NÉGOCIATION D'ACHATS

1 Préparer et se préparer à une négociation

- Constituer un dossier de négociation complet.
- Anticiper les réactions du vendeur.
- Se fixer des objectifs réalistes.
- Prévoir des concessions.
- Le diagnostic situationnel achats.
- Établir une stratégie efficace.

2 Conduire la négociation

- Soigner le contact avec son interlocuteur.
- Questionner habilement.
- Écouter activement.
- Utiliser un argumentaire solide.
- Avancer méthodiquement.
- Conclure l'entretien au bon moment.

3 Résoudre certaines difficultés de négociation

- Améliorer sa communication.
- S'approprier les postures efficaces.
- Rester maître du déroulement de l'entretien.
- Dénouer les blocages.
- Interrompre la séance.
- Les aides tactiques.

PRÉSENTATION DU MÉMOIRE

- Chaque participant présente son mémoire devant un jury composé d'experts achats. C'est un moment fort en terme d'échange, de retour d'expérience et d'approfondissement.

Les + de ce cycle

- La formation de référence qui a déjà permis à plus de 1 500 acheteurs de maîtriser le métier.
- Pédagogie variée et efficace depuis les apports méthodologiques jusqu'aux jeux de rôle avec caméra vidéo.
- De nombreux micro-cas de négociation pour s'entraîner et acquiescer les réflexes des professionnels les plus aguerris
- Des CD-Rom comportant les supports de formation sont remis aux participants à l'issue de chaque session.
- Un autodiagnostic commenté immédiatement

par l'animateur.



CERTIFICATION EN OPTION

Réf. 7371	1550 €HT	
Paris	4 fév/11	1 oct
3 sep	11 mars/11	10 déc
24 sep	8 avr/11	18 mars/11
17 déc	13 mai/11	
7 jan/11	Lyon	

Détail du contenu de la certification voir page 52

La certification Professionnelle FFP-Cegos valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier.

CYCLE

16 JOURS

Réf. 174

368 €HT Paris
320 €HT Régions

5200 €HT

Cycle 1

Paris
18 jan > 21 jan
22 fév > 25 fév
29 mars > 1 avr
3 mai > 6 mai

Cycle 2

Paris
8 mars > 11 mars
12 avr > 15 avr
17 mai > 20 mai
21 juin > 24 juin

Cycle 3

Lyon
22 mars > 25 mars
26 avr > 29 avr
25 mai > 28 mai
28 juin > 1 juil

Cycle 4

Paris
19 avr > 22 avr
25 mai > 28 mai
28 juin > 1 juil
23 août > 26 août

Cycle 5

Lyon
31 mai > 3 juin
5 juil > 8 juil
16 août > 19 août
20 sep > 23 sep

Cycle 6

Paris
7 juin > 10 juin
5 juil > 8 juil
30 août > 2 sep
27 sep > 30 sep

Cycle 7

Paris
6 sep > 9 sep
11 oct > 14 oct
15 nov > 18 nov
13 déc > 16 déc