

“Les entreprises qui ont déjà largement exploité les sources d'économie sur les achats directs mettent aujourd'hui l'accent vers les achats hors production : prestations de services et frais généraux. De nombreux gisements de gains restent à exploiter dans ces domaines à condition de professionnaliser les pratiques tout au long du processus d'achat. C'est ce que nous vous proposons d'acquérir dans cette formation sur les achats généraux.”

Pour qui ?

- Acheteurs généraux.
 - Acheteurs de prestations de services.
 - Responsables de services généraux.
- Prérequis :** maîtriser les fondamentaux de l'achat.

Objectifs

- Augmenter la satisfaction des clients internes.
- Anticiper les risques et optimiser les achats de fonctionnement.
- Améliorer la qualité des prestations et des intervenants.
- Identifier les particularités juridiques des contrats.
- Valoriser ses résultats en termes de coûts et de niveau de service.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.

Programme

1_ Les besoins de frais généraux

- Repérer les utilisateurs, les volumes, les échéances.
- Positionner les achats de frais généraux.

2_ Les spécificités des principales familles

- Gardiennage, accueil, sécurité, sûreté.
- Nettoyage, environnement, espaces verts.
- Informatique, réseaux, télécoms.
- Immobilier : multiservices, multitechniques, Facility Management
- Restauration, transports, parc auto.
- Fournitures, consommables, bureautique, reprographie...

3_ Les outils d'achats spécifiques

- Cahier des Charges Fonctionnel d'une prestation.
- Le niveau de service acceptable.
- Standardisation, globalisation de produits et services.
- Consultation : critères factuels, grilles de dépouillement.
- Notation et suivi de la prestation.
- Anticipation des dérives et les litiges.
- Tableau de bord, fiches de gains, plans de progrès.

4_ Points clés des contrats

- Les risques juridiques spécifiques aux prestations.
- Distinguer les différents types de contrats.
- Obligations de résultats ou de moyens.
- Clauses particulières aux différents marchés.
- Le délit de marchandage. L'intérim.
- Les conditions d'intervention des entreprises extérieures.

5_ Préparation des négociations

- Identifier les points négociables.
- Constituer et organiser son dossier.
- L'argumentaire face au vendeur.

Pourquoi choisir ce BEST ?

- Un zoom sur les spécificités méthodologiques et opérationnelles liées à ce type d'achats.
- De multiples sources d'informations professionnelles spécifiques aux achats généraux sont utilisées et remises pendant la session.
- Une formation opérationnelle : de très nombreux exemples de contrats directement utilisables sont présentés au cours de la formation.

Ce qui change en 2010

Utilisation du référentiel de coûts "Buzzy Ratios" de l'Association des Directeurs et Responsables des Services Généraux (A.R.S.E.G. www.arseg.asso.fr) pour se benchmarker. Des contenus réactualisés, notamment sur le Facility Management Immobilier. Supports numériques directement exploitables par les participants.

Cursus recommandé

Dans une vraie logique compétences, nous vous conseillons de suivre avant cette formation : **Formation pratique à l'achat** (réf. 175), et de l'approfondir avec : **Négociation d'achats - Niveau 1** (réf. 178).

3 JOURS

Réf. 418

 69 €HT Paris
60 €HT Régions

1490 €HT
Paris

 1 fév > 3 fév
15 mars > 17 mars
12 avr > 14 avr
3 mai > 5 mai
31 mai > 2 juin
5 juil > 7 juil

23 août > 25 août

 20 sep > 22 sep
18 oct > 20 oct
15 nov > 17 nov
20 déc > 22 déc

Lyon

 1 mars > 3 mars
7 juin > 9 juin
13 sep > 15 sep
6 déc > 8 déc

Marseille

 29 mars > 31 mars
4 oct > 6 oct
22 nov > 24 nov

Nantes

 10 mai > 12 mai
11 oct > 13 oct
29 nov > 1 déc