



STAGE

4 clés pour réussir des achats occasionnels

Développer rapidement des réflexes d'acheteurs professionnels

// L'excellente connaissance du produit ou de la prestation que vous souhaitez acquérir constitue un élément du succès d'un achat. En l'absence d'acheteur, la maîtrise de quelques pratiques professionnelles fondamentales suffit à sécuriser économiquement et juridiquement la démarche dans le temps imparti. //

Pour qui ?

- ▣ Acheteurs occasionnels.
- ▣ Toute personne extérieure au service achats amenée dans le cadre de sa fonction à réaliser elle-même des achats occasionnels.
- ▣ Non spécialistes des achats.

Objectifs

- ▣ Analyser objectivement des offres fournisseurs.
- ▣ Mieux maîtriser son budget.
- ▣ Être à l'aise face à des vendeurs expérimentés.
- ▣ Développer un savoir-faire optimum en matière d'achats ponctuels.

Programme

1_ Première clé : un besoin explicite

- Lister ce qui est attendu du produit ou de la prestation.
- Imposer le juste nécessaire.
- Formaliser un cahier des charges.

2_ Deuxième clé : une consultation rigoureuse ouverte

- Solliciter des fournisseurs existants.
- Rechercher éventuellement de nouveaux fournisseurs.
- Interroger formellement les meilleurs.
- Évaluer un prix proposé.
- Sélectionner une ou des propositions à partir de critères objectifs.

3_ Troisième clé : des engagements clairs

- Tenir compte du véritable rapport de force client/fournisseur.
- Négocier en toute sécurité face à un vendeur professionnel.
- Décrypter les éléments essentiels d'une commande ou d'un contrat.
- Équilibrer les devoirs de chacun.

4_ Quatrième clé : un suivi précis

- Établir des états des lieux.
- Mesurer les résultats obtenus.
- Relancer un fournisseur.
- Optimiser la réception, la facturation et le paiement.

Z Les + de cette formation Z

- ▣ L'utilisation immédiate d'outils éprouvés sur des exemples concrets.
- ▣ Des fiches aide-mémoire sont remises à chaque participant.

Cursus recommandé

Dans une vraie logique compétences, nous vous conseillons de suivre après cette formation : **10 astuces pour faire baisser les coûts d'achats** (réf. 7084).

2 JOURS Réf. 7213 46 € HT Paris 40 € HT Régions	1190 € HT	Paris	Lyon	Marseille	Nantes			
		11 mars > 12 mars 29 avr > 30 avr 10 juin > 11 juin 9 sep > 10 sep 2 nov > 3 nov	22 mars > 23 mars 24 juin > 25 juin 11 oct > 12 oct	29 mars > 30 mars 1 juil > 2 juil 18 oct > 19 oct	8 avr > 9 avr 8 juil > 9 juil 28 oct > 29 oct			