



Formation Clés de la fonction achat

Durée : 14 heures
opérationnel

Certification : BTS management commercial

Prix : 1650

Référence : 2101136

Catégorie	Comptabilité et Gestion
Sous-catégorie	Gestion d'entreprise et Entrepreneuriat
Pour qui ?	Toute personne souhaitant acquérir les bases de la fonction achat et professionnaliser sa démarche achat
Prérequis	Aucun
Objectifs pédagogiques	<p>Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise Définir le juste besoin et rédiger le cahier des charges Identifier et sélectionner les bons fournisseurs Maîtriser l'entretien de négociation Connaître les clauses contractuelles essentielles Piloter la performance Animer et dynamiser l'offre commerciale (bloc 2)</p>
Contenu de la formation	<p>FONCTION ACHAT ET COMPETENCES DE L'ACHETEUR Situer la fonction achat dans l'entreprise Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir être Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat Mises en situation : découvrir les différentes dimensions de la fonction achat</p> <p>ETAPE 1 : DEFINIR ET ANALYSER LE BESOIN Classer et segmenter les différents achats Identifier les caractéristiques à analyser Identifier les enjeux et les risques</p>

	<p>Définir le juste besoin : matrice ACDE Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel Travaux pratiques : construire un diagramme de Pareto et classer les familles de produits, rédiger un cahier des charges technique/fonctionnel pour l'achat d'un produit courant</p> <p>ETAPE 2 : IDENTIFIER ET SELECTIONNER LES FOURNISSEURS Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter Identifier le bon fournisseur : le principe de l'entonnoir Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ Mettre en S<u>u</u>ivre un sourcing efficace pour trouver de nouveaux fournisseurs Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux Etudes de cas : construire un questionnaire de présélection pour deux entreprises ayant un même besoin mais des politiques achats différentes</p> <p>ETAPE 3 : CONSULTER ET ANALYSER LES OFFRE</p>
Suite de parcours possible	Fonctions et processus achat Acheteur(se) junior
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro