



## Formation Les clés de la fonction achat

**Durée** : 14 heures

**Certification** : BTS gestion de la PME

**Prix** : 1650

**Référence** : 2101566

<b>Catégorie</b>	RH
<b>Sous-catégorie</b>	Assistanat de Direction
<b>Pour qui ?</b>	Toute personne souhaitant acquérir les bases de la fonction achat et professionnaliser sa démarche achat.
<b>Prérequis</b>	Aucune connaissance particulière.
<b>Objectifs pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectifs pédagogiques</li> <li>Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise</li> <li>Définir le juste besoin et rédiger le cahier des charges</li> <li>Identifier et sélectionner les bons fournisseurs</li> <li>Maîtriser l'entretien de négociation</li> <li>Connaître les clauses contractuelles essentielles</li> <li>Piloter la performance</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fonction achat et compétences de l'acheteur</li> <li>Situer la fonction achat dans l'entreprise.</li> <li>Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.</li> <li>Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre.</li> <li>Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir être.</li> <li>Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.</li> <li>Mise en situation</li> </ul>

Découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

Étape 1 : définir et analyser le besoin

Classer et segmenter les différents achats.

Identifier les caractéristiques à analyser.

Identifier les enjeux et les risques.

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.

Étape 2 : identifier et sélectionner 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 œuvre un sourcing efficace pour trouver de nouveaux fournisseurs.

Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.

Etude de cas

Construire un questionnaire de présélection pour 2 entreprises ayant un même besoin mais des politiques achats différentes.

Étape 3 : consulter et analyser les offres

Connaître le contenu d'une consultation, d'un AO.

Bâtir les outils d'analyse des offres.

Raisonner en coût complet.

Travaux pratiques

Établir une grille d'analyse pondérée pour l'achat d'un produit.

Étape 4 : négocier

Mettre en œuvre le processus de négociation.

Établir la matrice enjeu/pouvoir et déterminer sa stratégie.

	<p>Fixer les objectifs et préparer ses arguments. Maîtriser le déroulement de l'entretien. Travaux pratiques Préparer une grille d'entretien.</p> <p>Étape 5 : contractualiser Les caractéristiques d'un contrat d'achat. Les clauses essentielles à maîtriser pour couvrir les principaux risques. Exercice CGV ou CGA : comment choisir ?</p> <p>Suivre et améliorer la performance Connaître les principaux indicateurs de mesure. Comprendre la notion d'amélioration continue : PDCA, plan de progrès. Mettre en œuvre la Charte Relations Fournisseur Responsables.</p>
<b>Suite de parcours possible</b>	<p>Fonctions et processus Achat Acheteur junior</p>
<b>Éligible au CPF</b>	

## 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**