



FORMATION EN ACHATS

JLD Consulting

STRATÉGIE, ORGANISATION ET MANAGEMENT D'ENTREPRISE



JLD Consulting, cabinet conseil spécialisé en stratégie, organisation et management d'entreprise vous assiste dans vos choix stratégiques et vous accompagne dans votre démarche apprenante, en vous offrant un large choix de formation.

Cette offre de formation n'est toutefois pas exhaustive. Nous pouvons **adapter nos programmes à vos spécificités, en développer de nouveaux et vous assister dans le suivi et la mise en place des actions.**



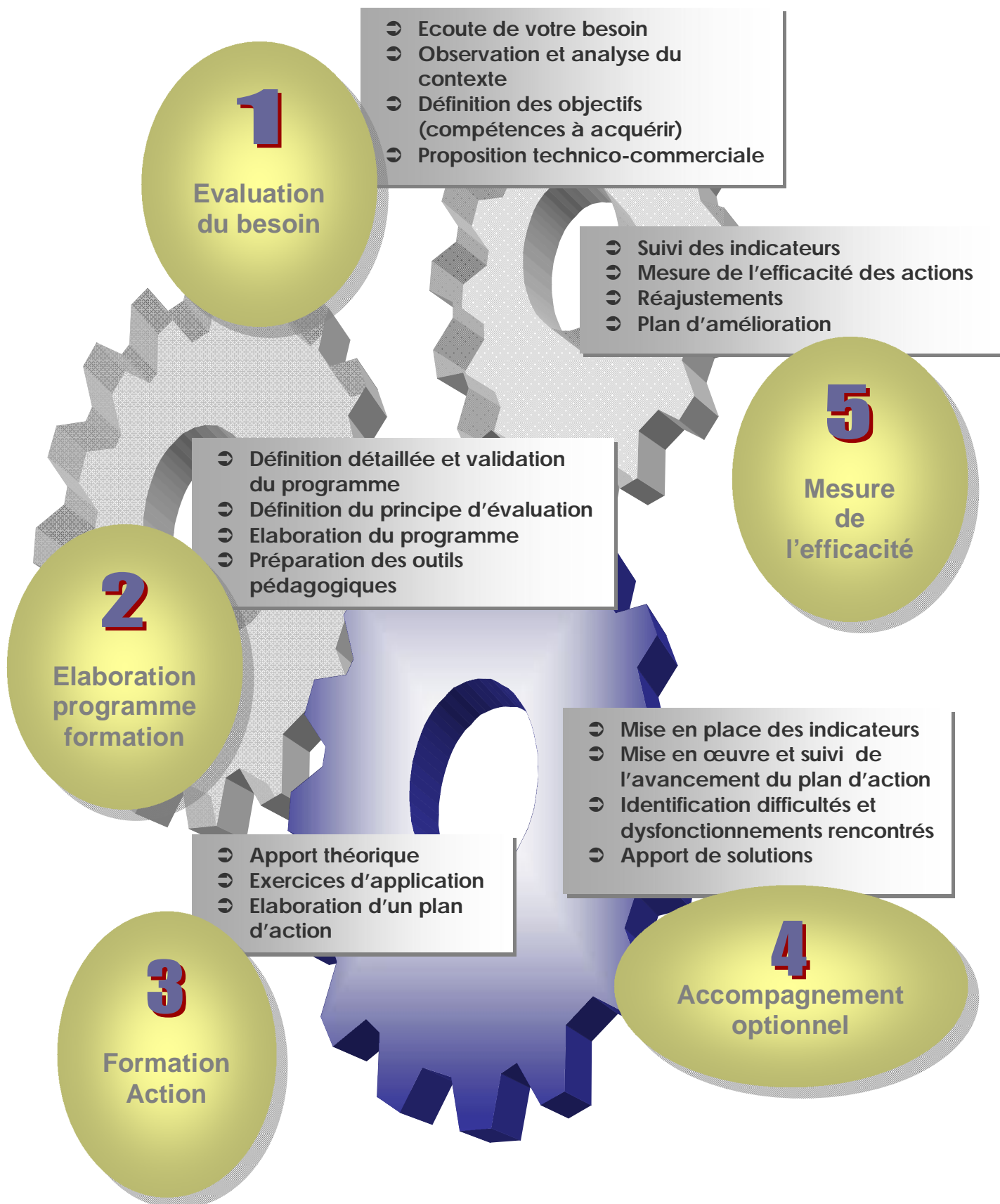
Notre objectif : VOTRE performance au quotidien

JLD Consulting est membre du réseau :



Vous souhaitez personnaliser un programme de formation : contactez-nous par téléphone au : 04 76 67 36 26 ou par e-mail à : contact@jldconsulting.fr

FORMATION PERSONNALISEE



ACHATS – APPROVISIONNEMENTS

GESTION DES FLUX AMONTS

AA01 - Les Achats dans l'Entreprise : Rôle et Missions	Comprendre et situer la fonction achat au sein de l'entreprise	3 jours inter / intra / sur mesure	P05
AA02 - Organisation de la fonction Achats	Optimiser son organisation pour bien acheter	2 jours inter / intra / sur mesure	P06
AA07 - La Qualité dans le Processus Achats	Intégrer la culture qualité dans les achats	2 jours inter / intra / sur mesure	P07
AA11 - Assistant(e) Achats, Approvisionneur (se)	Assister l'acheteur dans sa fonction, approvisionner et suivre l'exécution des commandes	2 jours inter / intra / sur mesure	P08
AA03 - Négociation Achats	Baisser ses coûts d'achats en sachant bien négocier	2 jours inter / intra	P09
AA08 - Négociation Achats - Perfectionnement	Maitriser ses négociations difficiles	2 jours inter / intra	P10
AA12 - Négociation Achats à l'international	Intégrer les paramètres culturels dans ses négociations internationales	2 jours inter / intra	P11
AA05 - Sélection et Gestion des Fournisseurs	Construire, gérer et optimiser un panel de fournisseurs	2 jours inter / intra	P12
AA06 - Suivi et Audit des Fournisseurs	Assurer le suivi des fournisseurs et de leurs performances	2 jours inter / intra	P13
AA10 - Le Contrat d'Achat	Connaitre les bases nécessaires à l'établissement d'un contrat	1 jour inter / intra	P14
AA09 - Le Marketing Achats & l'Etude de Marché	Préparer et réaliser une étude de marché à l'achat	1 jour inter / intra	P15
AA100 - Comprendre la fonction Achats et la mettre en œuvre efficacement	Prendre en charge sa nouvelle fonction	sur mesure	P16

Les Achats dans l'Entreprise : Rôle et Missions

Comprendre et situer la fonction achat au sein de l'entreprise

Durée du stage AA01

3 jours

Public

Toute personne affectée à la fonction Achat : acheteurs, approvisionneurs, assistants d'achats.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 3 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 6 à 8 personnes.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- ⇒ Acquérir les connaissances de base du métier d'acheteur et savoir situer la fonction au sein de l'entreprise.
- ⇒ Être apte à identifier les axes d'amélioration possibles dans l'organisation de la fonction
- ⇒ Savoir repérer les sources de gains potentiels

Programme

- ⇒ Rôle de la fonction Achats : Influence des gains à l'achat, Stocks et équilibre financier, Incidence sur la trésorerie
- ⇒ Achats- approvisionnements : La fonction Achats dans l'entreprise, La définition du besoin, La connaissance des marchés, La connaissance des besoins, Le tableau de bord de la fonction Achats, Les informations nécessaires à l'acheteur
- ⇒ Achats et Approvisionnements : Court terme, Moyen terme, Long terme, Le rôle de la fonction « approvisionnements »
- ⇒ Sélection et consultation des fournisseurs : Consultation et appel d'offre, Critères de choix, Dépouillement, analyse et comparaison
- ⇒ Les relations avec les fournisseurs : Les différents types de fournisseurs, Suivi et notation, L'information documentaire, L'information dynamique
- ⇒ Le contrat d'achat : La formalisation juridique de l'accord : le contrat, Le contrat d'achat-vente, Les obligations et garanties, Les conditions générales d'achat, Les conditions particulières, Le suivi de l'exécution du contrat
- ⇒ La réception : Le contrôle à la livraison, Le contrôle quantitatif, Le contrôle qualitatif, Le traitement des factures, Le règlement des litiges
- ⇒ Les achats : Le contrôle à la livraison, Le contrôle quantitatif, Le contrôle qualitatif, Le traitement des factures, Le règlement des litiges

Modalités pédagogiques

- ⇒ Exposé théorique : 80 %.
- ⇒ Références au vécu, échanges d'expérience = 20 %.
- ⇒ Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- ⇒ Un exposé complet de la fonction Achats et de son environnement

Organisation de la fonction Achats

Optimiser son organisation pour bien acheter

Durée du stage AA02
2 jours

Public

Toute personne ayant en charge la gestion et / ou la mise en place d'une structure Achats.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 2 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Etre capable de mettre en place une organisation des achats optimisée en tenant compte des spécificités du secteur.
- Choisir entre centralisation et spécialisation

Programme

- Introduction :
La fonction Achats & Approvisionnements
Le court terme, le moyen terme et le long terme
- Service Achats Approvisionnements :
Répartition par tâches homogènes
Répartition par marchés
Répartition par technologies
- Organisation Achats groupe :
Répartition par sites géographiques
Répartition par marchés

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 60%
- Etude cas (élaboration d'une organisation type) = 40%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Echanges d'expérience
- Etude de cas, permettant l'approche de différentes organisations, en mettant en exergue les avantages et inconvénients de chacune d'entre-elles

La Qualité dans le Processus Achats

Intégrer la culture qualité dans les achats

Durée du stage AA07
2 jours

Public

Toute personne intervenant dans le processus achats : acheteurs, approvisionneurs, assistants acheteurs, responsable qualité fournisseurs, contrôleurs.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour **2 jours**, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Auditeur ISO 9001

Nombre de participants

Groupe de 8 personnes maxima.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Intégrer les exigences liées à la qualité dans les tâches qui constituent le processus achats approvisionnements
- Prendre en compte les exigences normatives et les intégrer dans ses méthodes de travail

Programme

- Les exigences de la norme ISO 9001 : Généralités, Le §7.4 : Achats, Le processus achats, L'évaluation de la performance achats
- Les recommandations de la norme ISO 9004 : Principe de la relation mutuellement bénéfique, Le § 7.4.1 : Processus d'achat, Le § 7.4.2 : Processus de maîtrise des fournisseurs
- La définition qualitative du besoin
- La réception : Le contrôle à la livraison, Le contrôle quantitatif, Le contrôle qualitatif, Le traitement des factures, Le règlement des litiges
- Sélection des fournisseurs : Critères de choix, La démarche, Le suivi, Exemples de procédures
- La mise en œuvre de l'Assurance Qualité Fournisseurs
- L'audit fournisseur : préparation, conduite, compte-rendu, suivi et clôture
- Le suivi des fournisseurs : Critères de choix, Le rapport « qualité prix », Sécurité des approvisionnements

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 70%
- Réflexion en groupe, exercices d'application = 30%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Les études et analyses menées en sous-groupe

Assistant(e) Achats, Approvisionneur (se)

Assister l'acheteur dans sa fonction, approvisionner et suivre l'exécution des commandes

Durée du stage AA11
2 jours

Public

Toute personne en charge d'un poste d'assistance auprès du service Achats, Approvisionneur

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 2 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et Intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 8 personnes maxima.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Préparer l'acte d'achat et assister l'acheteur dans ses tâches à court terme
- Savoir prendre en charge le suivi de l'exécution des commandes et les tâches administratives de la fonction

Programme

- La fonction achats dans l'entreprise : positionnement dans la chaîne logistique
- Le rôle de l'assistant d'achat : la gestion du court et moyen terme, les différentes tâches
- Déclenchement des approvisionnements : la connaissance des besoins, les différentes méthodes de réapprovisionnements, la maîtrise des stocks, le suivi de la commande, les relances, la réception de la commande
- Gestion des informations utiles à l'acheteur : le suivi et la gestion des appels d'offre, la tenue des fichiers
- Suivi et mesure de l'activité et de la performance des fournisseurs

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 70%
- Réflexion en groupe, exercices d'application = 30%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- L'apport de bonnes pratiques

Négociation Achats

Baisser ses coûts d'achats en sachant bien négocier

Durée du stage AA03
2 jours

Public

Toute personne affectée à la fonction Achats – Approvisionnements ou ayant à négocier.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour **2 jours**, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- ⇒ Acquérir les bases et techniques de préparation et de conduite d'une négociation.
- ⇒ Intégrer l'ensemble des paramètres à considérer pour réussir sa négociation

Programme

- ⇒ Introduction : Qu'est-ce que la négociation, Les bases de la négociation
- ⇒ Place de la communication : La transmission du message, Les composantes de la communication orale, Les distorsions du message, La proxémie et la kinésique, La préparation neurolinguistique
- ⇒ Différentes formes de négociation : Coopération et confrontation, Les paramètres de la négociation, Stratégie et tactiques, Le marchandage
- ⇒ Règles et techniques : L'écoute, Les questions, Les relances
- ⇒ Aspects matériels et psychologiques : Le rendez-vous, Le lieu, L'implantation
- ⇒ Conduite de la négociation : Introduction, La position de l'acheteur face au vendeur, La préparation de la négociation, Déroulement d'une négociation, Le dialogue et l'argumentation, L'échange, Les offres, La conclusion

Modalités pédagogiques

- ⇒ Exposé théorique = 60%
- ⇒ Etudes de cas (jeux de rôle) = 40%
- ⇒ Utilisation de moyens vidéo – Débriefing et échanges d'expérience
- ⇒ Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- ⇒ Mise en situation par le biais d'études de cas
- ⇒ Débriefing avec utilisation de moyens vidéo

Négociation Achats - Perfectionnement

Maîtriser ses négociations difficiles

Durée du stage AA08
2 jours

Public

Toute personne ayant une expérience de négociateur et devant mener des négociations complexes

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour **2 jours**, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Se perfectionner aux techniques de la négociation.
- Etre capable de préparer une négociation complexe et d'en maîtriser son déroulement
- Intégrer l'aspect culturel lié à son interlocuteur
- Connaître les principes de la négociation en groupe

Programme

- Rappel sur les bases de la négociation : place de la communication, différentes formes de négociation, aspects matériels et psychologiques
- Préparation de la négociation : analyse de la situation concurrentielle, l'appel d'offre ou la consultation, le dépouillement et l'analyse des offres, objectifs et situation de repli
- Maîtrise du face à face : le rendez-vous, les points à aborder, le timing, les échanges
- La négociation en binôme : les avantages d'une négociation en binôme, La préparation, les pièges à éviter
- Les difficultés à surmonter : position acheteur/vendeur, les risques de rupture

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 40%
- Etudes de cas (autoévaluation du négociateur et jeux de rôle) = 60%
- Utilisation de moyens vidéo – Débriefing et échanges d'expérience
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Mise en situation par le biais d'études de cas
- Débriefing avec utilisation de moyens vidéo

Négociation Achats à l'international

Intégrer les paramètres culturels dans ses négociations internationales

Durée du stage AA12
2 jours

Public

Toute personne affectée à la fonction Achats – Approvisionnements ou ayant à négocier à l'international

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 2 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Se perfectionner aux techniques de la négociation.
- Etre capable de préparer une négociation à l'international et d'en maîtriser son déroulement
- Intégrer l'aspect culturel lié à son interlocuteur

Programme

- Introduction
- Le poids des cultures : les différences culturelles et comportementales, les pièges de la langues, les styles de négociateurs, quelques exemples
- Les étapes du processus de négociation : Préparation de la négociation, Ouverture de la négociation, Déroulement de la négociation, Conclusion de la négociation
- Techniques pour pouvoir enchaîner son argumentation avec aisance
- Techniques pour convaincre
- Mise en situation
- Conclusion

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 40%
- Etudes de cas (autoévaluation du négociateur et jeux de rôle) = 60%
- Utilisation de moyens vidéo – Débriefing et échanges d'expérience
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Mise en situation par le biais d'études de cas
- Débriefing avec utilisation de moyens vidéo

Sélection et Gestion des Fournisseurs

Construire, gérer et optimiser un panel de fournisseurs

Durée du stage AA05
2 jours

Public

Toute personne ayant à constituer, gérer et optimiser un panel fournisseurs : acheteurs, assistants d'achats.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 2 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- ⇒ Savoir évaluer et sélectionner les meilleurs fournisseurs
- ⇒ Suivre la performance des fournisseurs actifs

Programme

- ⇒ Introduction : La fonction achats dans l'entreprise, Les exigences de la norme ISO 9001, Les recommandations de la norme ISO 9004
- ⇒ La qualité dans le processus achats : La définition du besoin, le processus de réception
- ⇒ Les relations avec les fournisseurs : Les différents types de fournisseurs, Suivi et notation, L'information documentaire, L'information dynamique
- ⇒ Sélection des fournisseurs : Critères de choix, Le rapport « qualité prix », Sécurité des approvisionnements
- ⇒ Mise en œuvre de l'Assurance Qualité Fournisseurs : Objectifs, Rôle, Exemple de processus
- ⇒ La documentation : Le fichier fournisseurs, Le questionnaire d'enquête, Le compte-rendu d'audit

Modalités pédagogiques

- ⇒ Exposé théorique = 70%
- ⇒ Exercices d'application = 30%
- ⇒ Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- ⇒ Une étude de cas permettant d'analyser un panel fournisseurs et d'en déduire les objectifs de développement de ce panel
- ⇒ Elaboration d'un processus type de sélection et de suivi des fournisseurs

Suivi et Audit des Fournisseurs

Assurer le suivi des fournisseurs et de leurs performances

Durée du stage AA06
2 jours

Public

Acheteur, aide acheteur et chargé de l'assurance qualité fournisseur.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 2 jours, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieur des Achats

Auditeur ISO 9001

Nombre de participants

Groupe de 4 personnes minima, 8 personnes maxima.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Savoir mettre en œuvre les processus de suivi de la performance des fournisseurs, définir un cadre d'exigences et fixer des objectifs d'amélioration
- Etre apte à préparer et mener un audit fournisseur

Programme

- La qualité dans le processus achats : La fonction Achats dans l'entreprise, La définition du besoin, La réception, Le suivi des performances du fournisseur
- Les achats et les normes ISO : Les exigences de la norme ISO 9001, Les recommandations de la norme ISO 9004
- Les relations avec les fournisseurs : Les différents types de fournisseurs, Suivi et notation, L'information documentaire, L'information dynamique
- Sélection des fournisseurs : Critères de choix, La démarche, Le suivi, Exemples de procédures
- Mise en œuvre de l'Assurance Qualité Fournisseurs : Objectifs, Rôle, La documentation
- Les pratiques d'audit fournisseur
- L'audit fournisseur : préparation, conduite, compte-rendu, suivi et clôture
- Les points critiques de l'audit fournisseur

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 80%
- Exercices d'application = 20%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Elaboration d'un processus type de suivi des fournisseurs
- Echanges d'expérience sur la réalisation des audits

Le Contrat d'Achat

Connaitre les bases nécessaires à l'établissement d'un contrat

Durée du stage AA10
1 jour

Public

Toute personne devant procéder à l'élaboration et/ou à la négociation d'un contrat d'achat : acheteurs, approvisionneurs, assistants acheteurs.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 1 jour, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 8 personnes maxima.

Inter / Intra

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Savoir identifier les principales clauses devant figurer dans un contrat d'achat
- Etre capable de rédiger un contrat d'achat simple

Programme

- La formalisation juridique de l'accord : le contrat
- Le contrat d'achat-vente : La commande et son acceptation, Le transfert de propriété et le transfert de risque, La réserve de propriété
- Les obligations et garanties : L'obligation d'information et de conseil, L'obligation de délivrance, Les garanties légales, Les garanties contractuelles
- Le contrat type : Les différentes clauses, Les points essentiels, Méthode de calcul des prix
- Les conditions générales d'achat
- Les conditions particulières
- Le suivi de l'exécution du contrat : Réception et contrôle, Vérification et traitement des factures, Règlement des litiges

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 80%
- Travail de réflexion en groupe = 20%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Echange d'expérience
- Construction d'un contrat type et ébauche des conditions générales d'achats

Le Marketing Achats et l'Etude de Marché

Préparer et réaliser une étude de marché à l'achat

Durée du stage AA09
1 jour

Public

Toute personne intervenant dans le processus amont des achats.

Prix HT : nous consulter

(par personne, pour 1 jour, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage.)

Intervenant

Consultant en organisation et management d'entreprise.

Diplômé et intervenant à l'Ecole Supérieure des Achats

Nombre de participants

Groupe de 8 personnes maximum.

Inter / Intra / Sur mesure

Contact - Inscriptions

JLD Consulting

Centr'Alp - 170, rue de Chatagnon - 38430 MOIRANS

E-mail

contact@jldconsulting.com

Site internet

www.jldconsulting.com

Dates éventuelles

Nous consulter

Objectifs

- Etre capable de préparer et mener une étude de marché à l'achat
- Préparer l'acte d'achat en connaissant le marché de l'offre et la concurrence à l'achat

Programme

- Les marchés

Différentes formes de marchés, Les 4 conditions de la concurrence parfaite, La matrice des marchés, L'offre, La demande, La relation Offre/Demande, Les prix

- Le marketing achats

Value engineering, Les prévisions

- L'étude de marché à l'achat

Préparation de l'étude : objectif, champ d'action, évaluation

Projet de recherche : objet, types d'informations à recueillir, moyens d'information, outils de recherche

Le produit : famille, origine, variante, propriétés, cycle de vie, substitution, réglementation

L'offre : filière, production globale, les fournisseurs, tarif et évolutions
La demande : demande globale, origines, concurrence à l'achat, stratégies d'achat

Le prix

Le marché : données conjoncturelles, évolutions

Synthèse de l'étude : contraintes, opportunités, évolutions, risques, segments favorables

Identification des leviers et synergies

Recommandations, politique d'achat

Modalités pédagogiques

- Exposé théorique = 75%
- Ateliers de réflexion et exercices d'application = 25%
- Remise d'un document résumant le contenu théorique du cours

Les +

- Echanges d'expériences
- Présentation d'une étude de marché, analyse et commentaires

AA100 - Comprendre la fonction Achats et la mettre en œuvre efficacement

Durée : 6 jours
(4 jours + 4 demi-journées)

Public : Acheteurs ou responsables achats au démarrage de leurs fonctions. Tout profil d'approvisionneur ou assistant achats en évolution de poste.

Participants :
Cycle individuel ou collectif intra-entreprise.

Intervenant :
Dipl. Ecole supérieure des achats.
Consultant en organisation et management d'entreprise.
Spécialiste de l'amélioration continue.

Prix HT :
Nous consulter

Formation Action personnalisée

Dates modulables : Rythme intégré dans le travail : Une première phase organisée sur deux semaines consécutives (2 x 2 jours). Une seconde phase prévue à raison d'une demi-journée par quinzaine pendant 8 semaines.

Objectifs : Cette formation a pour but de permettre une prise en charge efficace de la fonction achats et de mettre en place et/ou d'améliorer une organisation achats

- **Organiser la fonction achats adaptée à l'environnement interne de l'entreprise.**
- **Analyser sa propre organisation achats**, mesurer les écarts par rapport aux meilleures pratiques et définir les actions prioritaires pour un retour sur investissement optimal.
- **Acquérir les bonnes méthodes.**
- **S'approprier les outils** permettant de **piloter** sa propre performance
- **Mettre en place des plans d'action** concrets qui donneront des résultats mesurables.

Contenu :

Les principes fondamentaux de la fonction « achats approvisionnements » seront abordés lors d'un **premier cycle** riche en apports théoriques complets et concrets (4 jours), et lors d'un **second cycle** de mise en œuvre et de suivi du plan d'action (4 demi-journées).

1. Le rôle de la fonction Achats
2. Comment organiser la fonction en l'adaptant à l'environnement interne de l'entreprise
3. La sélection, le suivi et l'évaluation des performances des fournisseurs
4. Préparer et mener une négociation
5. Réaliser un audit fournisseur
6. Le marketing achats : l'étude de marché
7. Le contrat d'achats
8. Les achats spécifiques : la sous-traitance de production, l'achat de service, de transport
9. Le suivi de l'achat : réception, paiement et règlement des litiges

Modalités pédagogiques :

➤ Pédagogie vivante et interactive reposant sur des mises en situation concrètes, basées sur les pratiques de l'entreprise. ➤ **Apport théorique en relation avec la demande de l'entreprise et du candidat, ayant pour objectif de doter le participant d'outils directement utilisables dans l'entreprise.** ➤ Suivi personnalisé sur deux mois permettant la mise en œuvre et le suivi du plan d'action.

Les Plus ...

- Un accompagnement personnalisé permettant des résultats mesurables.
- Evaluation préalable de la demande du dirigeant, de celle du candidat, et des outils utilisés au sein de l'entreprise.
- Mesure finale des résultats obtenus à l'issue de la formation avec le candidat et le dirigeant.