

Formation au métier d'acheteur

-Référence: **ACH-34**

-Prix: **8000 DH/P**

-Durée: **9 Jours (64 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances.
- Agir en Acheteur Responsable.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Acheteur débutant.
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité**
 - Prioriser les objectifs de l'acheteur.
 - Organiser les étapes liées à un acte d'achat.
 - Adopter l'éthique de l'Acheteur Responsable.
- **Analyser les besoins achats de l'entreprise**
 - Cartographier les fonctions en relation avec les achats.
 - Recenser les besoins de l'entreprise.
 - Quantifier les dépenses : pratiquer les analyses Pareto.
 - Classifier le portefeuille achats.
- **Analyser les marchés fournisseurs étudier un marché dans sa globalité.**
 - Utiliser les nombreuses sources d'informations dont Internet.
 - Repérer les notions de risques et de gains attendus.

- Se centrer sur ce qui fait la valeur ajoutée de l'acheteur.
- **Construire sa stratégie achat**
 - Synthétiser les risques et opportunités par famille.
 - Identifier les priorités.
 - Présenter les plans d'actions.
- **Activité à distance**
 - Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning 'Maîtriser le processus Achats'.
- **Répondre à un besoin d'achat**
 - Obtenir le descriptif du besoin auprès du client interne.
 - Formaliser un Cahier des Charges.
 - Découvrir l'Analyse Fonctionnelle et l'analyse de la valeur.
 - Rationaliser des besoins.
- **Effectuer un sourcing élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.**
 - évaluer objectivement la performance des fournisseurs.
 - Gérer des relations fournisseur responsables.
- **Passer et gérer un appel d'offres**
 - Sélectionner des critères pertinents.
 - Préparer le courrier de consultation.
 - Identifier les différents prix.
 - Obtenir la décomposition du prix d'un fournisseur.
 - Utiliser les leviers de variation de prix.
 - Agir sur les coûts.
 - Opposer le prix au coût complet d'un achat.
 - Maîtriser la décision finale avec la grille de dépouillement.
- **Activité à distance**
 - Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning 'Analyser le besoin dans un projet Achats'.
- **Se familiariser avec les fondements du droit des achats**
 - Le Droit, la Loi, les Tribunaux, l'éthique.

- Les règles impératives et supplétives.
- Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur.
- Les obligations de moyen et de résultat.
- **Maîtriser les fondamentaux des contrats**
 - L'accord.
 - Le mandat apparent.
 - Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat.
 - Les clauses essentielles du contrat d'achat.
 - Les pénalités : avantages et inconvénients.
- **Sécuriser les aspects financiers du contrat**
 - Prix et formules de révision : éviter les dérives.
 - La réglementation relative au paiement (modes, délais, escompte).
 - Cas du redressement judiciaire.
- **Identifier les spécificités de certains contrats**
 - Le délit de marchandage.
 - La loi de 75 sur la sous-traitance.
 - Principes clés du contrat à l'international.
 - Les Incoterms.
- **Préparer et se préparer à une négociation**
 - Constituer un dossier de négociation complet.
 - Anticiper les réactions du vendeur.
 - Se fixer des objectifs réalistes.
 - Prévoir des concessions.
 - établir une stratégie efficace.
- **Conduire la négociation**
 - Gérer le rapport de force.
 - Soigner le contact avec son interlocuteur.
 - Questionner habilement.
 - écouter activement.
 - Avancer méthodiquement.

Programme

- Rester maître du déroulement de l'entretien.
 - Utiliser un argumentaire solide.
 - Améliorer sa communication.
 - Obtenir des contreparties intéressantes.
- **Conclure favorablement**
 - Aller à l'objectif rapidement.
 - Récapituler avant de conclure.
 - Choisir le bon moment pour clore l'entretien.
 - Mise en situation Mises en situation : entretiens de négociation filmés avec feedbacks.
 - évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc