

Nos formations

Formation Acheteurs

En première ligne dans la stratégie de l'entreprise, la maîtrise des Achats permet de développer des avantages compétitifs d'importance vitale pour l'entreprise.

Les coûts d'achats interviennent, à la fois dans le prix de revient des produits/services vendus, mais aussi dans les coûts de fonctionnement de l'entreprise.

Durée :

Durée : 3 jours

+ 1 jour optionnel

(7 heures)

9H-12H30

14H-17H30

(accueil à partir de 8H30)

Intervenants :

Thierry MANIER

(Expert en processus achat).

Didier GAILLIEGUE

(Ancien DRH d'Airbus et consultant).

Georges LATIL (Juriste d'affaires, expert en fiscalité).

Roland GROSSE

(Formateur expert en Neurovente et en processus d'achat).

Grégory FLYNN

(Spécialiste en sourcing international).

Lieux des sessions :

Paris, Lyon, Marseille,
Toulouse, Metz, Cahors

Dates :

Nous consulter

Coût

Nous consulter

1. Les Pré-requis

> **Aucun**

2. Les Profils concernés

Tout acheteur amené à gérer et suivre un budget achats, à traiter et négocier avec les fournisseurs.

3. Les Objectifs de la formation

Acquérir les méthodes, outils et comportements pour optimiser ses négociations.

4. Le Programme de la formation

> **MODULE 1 - 1 jour : Processus d'achat**

• *Analyse des besoins :*

- Recenser les besoins. Identifier les priorités.
- Construire un cahier des charges
- L'analyse de la valeur
- Les analyses ABC

• *Analyse du marché :*

- Dans sa globalité
- Pré-cibler le marché
- Bâtir une base de données fournisseurs
- Classifier le portefeuille
- Les sources d'information (internet, ...)

• *Les appels d'offres*

- Formalisation

• *Les coûts d'achat*

> **MODULE 2 - 1/2 journée : les compétences comportementales**

• *La déontologie*

• *La communication/relation*

Formation Acheteurs

› **MODULE 3 - 1/2 journée : l'aspect Juridique**

- *Le cadre légal* : du Code Civil à la loi LME
- *La formation du contrat d'achat* :
 - Articulation CGA/CGV du fournisseur
 - La formalisation du contrat : points sensibles
 - La vie du contrat :
 - adaptations
 - durée
 - rupture/litiges
- *Contraintes particulières à certains achats* :
 - Produits :
 - produits sensibles ou dangereux
 - produits négoce
 - Prestations de services :
 - sous-traitance
 - locations
 - contrats de maintenance
 - transports
- *Garanties et assurances*

› **MODULE 4 - 1 jour : la négociation**

- *Préparer et se préparer à la négociation.*
 - › **Organiser le cadre d'une bonne négociation**
- *Les différentes stratégies de la négociation*
- *Analyse des enjeux et définitions des objectifs*
- *La fidélisation, source de gain à long terme*
- *Ecouter et questionner*
- *Interagir et décoder les comportements*
- *Les situations d'impasse, de blocage ou de conflit.*

› **MODULE 5 - 1 jour : module optionnel**

- *Les achats à l'international*
- *Outsourcing*
- *L'anglais*

Les + de cette formation

- › **L'intervention de différents experts dans chaque domaine**
- › **Des témoignages**
- › **Mises en situation avec des cas concrets**
- › **Remise d'un ouvrage sur le métier d'Acheteur en fin de formation**

CONTACT : Isabel Sicard - Responsable Pédagogique

IFGC - Lim France SA

Organisme de Formation N° 73310391031

Burolines - Bâtiment 1 - 2 bis, rue Marcel Doret - 31700 Blagnac

Tél : 05 34 60 49 54 / Fax : 05 34 60 49 59

Mail : isabel.sicard@groupe-cahors.com

inscription en ligne sur : www.groupe-cahors.com

IFGC