

# Réaliser ses achats

Achats / Logistique - 2019

## Objectifs :

- Comprendre les spécificités et les enjeux des achats en PME
- Prendre du recul sur le quotidien pour définir une politique et une stratégie achats

## Participants :

- Acheteurs débutants et personnes souhaitant professionnaliser leurs démarche achats en entreprise

## Prérequis :

- Occuper une fonction achats (en cours ou à venir)

## Le programme

### Introduction aux achats

- Les achats dans l'entreprise  
Rôles et missions  
Les différentes étapes du processus achats

### Le sourcing

- Analyser un marché fournisseurs  
Identifier et utiliser divers canaux de recherche
- Concevoir une R.F.I.  
Exercice d'application

### La consultation

- Rédiger un Cahier des Charges Fonctionnel  
Créer et envoyer un Appel d'offres  
Exercice d'application

### L'analyse des offres

- Savoir comparer et sélectionner une offre fournisseurs  
Savoir décomposer un coût  
Analyser les offres fournisseurs en coûts complets

Les + de la formation: Mise en application de sa stratégie achat à l'aide de l'outil Pareto, étude de cas concret de sourcing fournisseur

- Les + de la formation : Mise en application de sa stratégie achat à l'aide de l'outil PARETO, étude de cas concret de sourcing fournisseur

**920 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International  
Cycle Acheteur



**-10%**

Formation en tandem avec :  
Organiser et suivre ses achats  
Ou

Optimiser ses négociations fournisseurs

## Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 03/10, 04/10

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 03/10, 04/10

**Roanne - 04 77 44 54 69**

Sessions à venir - Nous contacter

**Marseille - 04 91 14 26 95**

Sessions à venir - Nous contacter

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges de bonnes pratiques entre les participants, cas réels d'entreprises. Etudes de cas et des jeux de rôles vidéo pour la négociation Salles de formation équipées pour une pédagogie active

### Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 4 à 8 Le formateur, après une expérience opérationnelle de 25 ans en tant que Directeur des Achats, mettra son expertise à disposition des participants - Nom et parcours disponibles sur simple demande