

### Public

Acheteurs débutants ou toutes personnes ayant à réaliser des achats dans l'entreprise.

### Pré-requis

Personnes ayant déjà une expérience de l'entreprise.

### Méthodes pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur :

- des exposés, exercices et exemples à partir des situations d'entreprise,
- un travail en groupe.

### Organisation

**Durée :** 3 jours

#### Lieux et Dates :

Bourg en Bresse : 07, 14, 21 juin 2012

Oyonnax : 10, 17, 24 octobre 2012

**Horaires :** 09h00 – 12h00  
13h30 – 17h30

#### Tarif de la formation :

900 € HT / personne

TVA 19.6 %

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ identifier les enjeux de la fonction achats dans l'entreprise,
- ✓ utiliser les principaux outils nécessaires au bon déroulement du processus achat,
- ✓ maîtriser les techniques d'achat liées à l'expression du besoin, la connaissance du marché et la recherche des fournisseurs, la consultation, le tableau de dépouillement des offres, la mesure de performance des fournisseurs,
- ✓ gérer les actes d'achat et les contrats,
- ✓ dynamiser l'interface entre les services de l'entreprise.

### Programme

#### 1 – La fonction achat dans l'entreprise

- Mission de la fonction achat
- Analyse du portefeuille d'achats
- Analyse ABC

#### 2 – Le processus d'achat

- **Les différentes étapes avec leurs incidences, leurs utilisations**
  - Expression du besoin
  - Cahier des charges fonctionnel
  - Appel d'offre, consultation
  - Analyse, comparaison des offres
  - Négociation
  - Décision
  - Contractualisation
  - Commande
  - Réception / accueil et validation
  - Traitement de la facturation
  - Dysfonctionnements et litiges
  - Evaluation des fournisseurs

#### 3 – Les leviers

- Concertation et échange
- Travail d'équipe en projet

#### 4 - Développer la performance achats et créer de la valeur

#### 5 - Renforcer la relation fournisseur