

Pratique de l'achat niveau 1

Code : A030

Durée : 3 jours

Prix : 1470 € HT

Lieu : Paris

Objectifs :

Identifier les sources de profit par une organisation achat performante
 Connaître les outils fondamentaux de l'acheteur
 Participer à la définition des besoins, à la consultation et au choix des fournisseurs
 Connaître les différents contrats d'achat
 Contrôler la qualité du service obtenu

Liste des dates :

29 au 31 janvier
 09 au 11 avril
 27 au 29 mai
 09 au 11 septembre
 18 au 20 novembre

Programme :

Mesurer les enjeux de l'Achat

- ✓ La fonction Achat
- ✓ Sa place dans les fonctions de l'entreprise
- ✓ Son importance dans la stratégie globale de l'entreprise
- ✓ Son impact économique
- ✓ Les attentes des clients internes de la fonction Achat
- ✓ L'éthique de la fonction achat
- ✓ Les interactions avec les autres fonctions de l'entreprise

Etudier et comprendre les besoins

- ✓ Le rôle de l'acheteur dans la définition du besoin (volume et programme)
- ✓ Principes de l'Analyse de la Valeur et du Cahier des Charges Fonctionnel

Gérer sélectivement un portefeuille Achat

- ✓ Analyse ABC des achats
- ✓ Analyse des risques

Connaître ses marchés fournisseurs

- ✓ La documentation et l'information de l'acheteur
- ✓ Notion de Marketing
- ✓ Les principes de base d'une étude de marché à l'achat
- ✓ Recueil d'informations sur le fournisseur
- ✓ Evaluation et sélection des fournisseurs : AQF
- ✓ L'utilisation des TIC

Savoir évaluer les offres

- ✓ Analyse, comparaison et sélection des offres
- ✓ Les composantes du prix d'achat
- ✓ Analyse par le prix de marché et par les coûts de revient
- ✓ Formule de révision et risques d'évolution (devises, matières premières)

Rédiger un contrat d'achat

- ✓ Les différents types de contrat
- ✓ Les responsabilités Acheteur/Vendeur
- ✓ Les principales clauses du contrat
- ✓ Les conditions générales

Cas métiers

- ✓ Industrie/service
- ✓ Achats de biens matériels/de prestations
- ✓ Achats directs/indirects
- ✓ Achats stratégiques/de commodités

En distanciel :

Durée : 5 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1210 € HT

Liste des dates :

Mars : 01 matin, 04 matin, 08 matin, 11 matin et 15 matin
 Octobre : 07 après-midi, 09 après-midi, 11 après-midi, 16 après-midi et 18 après-midi
 Décembre : 02 après-midi, 06 après-midi, 09 après-midi, 11 après-midi et 13 après-midi

Public concerné :

Acheteurs débutants, responsables achats débutants, toute personne ayant à réaliser des achats

Intervenants :

Spécialiste dans le domaine des achats

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
 Entraînement pratique.
 Etudes de cas.
 Exercices individuels et collectifs.
 Mise en situation.
 Retour d'expériences.