

Public	Pré-requis	Durée	Coût
Service Achats Acheteurs Responsables Achats Chef d'entreprise	Personnes menant des actes d'achats	2 jours soit 14 heures	650 € HT 780 € TTC



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation



Pédagogie

► Résultats attendus

Se professionnaliser dans sa démarche d'achat
Comprendre le fonctionnement de la fonction
achats

► Objectifs pédagogiques

Identifier les gisements d'économie.

Découvrir les outils fondamentaux de l'acheteur
afin de :

- Collaborer à la définition des besoins,
- Mettre en place les consultations et appels d'offres,
- Préparer ses négociations et ses stratégies

► Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et techniques
avec cas pratiques
Analyse de situations vécues et apportées par les
auditeurs
Adaptation des contenus et de la pédagogie
Remise support de cours – conseils personnalisés



Calendrier 2021

► Agen

- 21 et 22 juin
- 07 et 08 octobre

► Intervenant

- Éric LEPINE

*Lieux aménagés et modalités adaptées pour
faciliter l'accès et l'usage aux personnes en
situation de handicap.*

Programme

Identification des fournisseurs

- Définition de son besoin de manière explicite et objective
- Description du produit ou la prestation
- Identification des risques potentiels et anticipation
- Constitution du cahier des charges
- Définition des critères adaptés pour sélection des fournisseurs
- Les outils de recherche de fournisseurs

Outils & techniques de sélection des fournisseurs

- Diffusion de l'offre, de l'appel à projet, appel d'offre, du cahier des charges...
- Analyse des offres reçues
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
- Identification des meilleures offres

La phase de négociation des fournisseurs

- Préparation de la négociation
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation.
- Compréhension de la relation client – fournisseur