

Achat pour non acheteur

3 jours (21H)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 24/11/2023

à partir de 1300€ NET /jour

Les clés pour réussir ses achats occasionnels

Objectifs

- Acquérir des réflexes d'acheteur et les outils de base
- Négocier de manière professionnelle en s'appuyant sur des données et des arguments
- Satisfaire vos clients internes

Compétences visées

- Traiter une demande d'achats
- Connaître le marché fournisseur
- Préparer et réussir ses négociations

Public

- Assistant Achats, par téléphone ou amené à recevoir des fournisseurs.
- Approvisionneur,
- Gestionnaire achats
- Toute personne amenée à effectuer des achats occasionnellement pour l'entreprise dans le cadre de ses fonctions (fournitures de bureau, petit outillage, prestations de travaux ... etc)

Prérequis : Avoir déjà eu des contacts avec des fournisseurs Connaître les bases de Excel Une analyse des besoins, réalisée en amont de la formation par notre conseiller et formateur expert, permettra d'adapter le contenu, la durée et le coût à vos attentes et à votre contexte

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Achat pour non acheteur

Vous avez un achat à effectuer...

- Identifier vos responsabilités
- Planifier votre travail selon le dossier, le degré d'urgence, le type d'achat
- Atelier : définir le besoin de votre client interne et le formaliser sur une matrice simplifiée
- Participer à la rédaction du Cahier des Charges (technique ou fonctionnel)

Consulter les fournisseurs

- Atelier : Etudier un marché que vous connaissez, réaliser sa matrice de Porter
- Définir sur quels critères s'appuyer pour choisir les fournisseurs à consulter
- Quels documents sont nécessaires à la consultation
- Formaliser une consultation et l'envoyer

Comparer les offres et choisir avec quel(s) fournisseur(s) négocier

- La décomposition d'un prix
- En groupe : Comment se fixer un objectif SMART
- Quand dois-je négocier ?
- Comparer les offres reçues
- Astuce d'acheteur pour se fixer un objectif de négociation à atteindre

Préparer sa négociation et son argumentaire

- Spécificités de la négociation par téléphone par rapport au RV physique
- Comment raisonne un commercial, quels sont ses objectifs, ses contraintes
- Atelier : réalisation d'un argumentaire
- Atelier : créer son outil de préparation et de suivi d'entretien

Négociier

- Test de personnalité : quel est mon profil et comment identifier celui de mon interlocuteur
- Les outils du négociateur
- Les 4 phases de l'entretien de négociation
- Atelier : préparer ses concessions et contreparties
- Mise en situation : utiliser votre argumentaire
- Anticiper et gérer une situation de blocage

Passer et suivre la commande

- Aspects juridiques des différents types de contrats
- Assurer le suivi de la commande et les relances

Achat pour non acheteur

- La réception et le contrôle
- Votre rôle dans la relation avec le fournisseur
- Que faire en cas de litige

Reporting et tableau de bord


- L'importance de « faire savoir » vos résultats
- Quels indicateurs pour votre tableau de bord simplifié

Dates & lieux


 Formation sur mesure : nous contacter

 Angers

 Formation sur mesure : nous contacter

 Cholet

 Formation sur mesure : nous contacter

 Saumur

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

- Réalisation d'une matrice de définition de besoin (Attentes/Contraintes/Données/Exigences)
- Réalisation d'un argumentaire de négociation par tél ou physique
- Test de personnalité pour la négociation

Achat pour non acheteur

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.



Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.