

# Profession Acheteur

3 Jours, 21 Heures  
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 06/12/2022

**1800€ NET**

Les étapes clés du Processus achat

## Objectifs

- Définir les enjeux de l'acte d'achat
- Structurer un acte d'Achat en processus Achat
- Définir le rôle et les enjeux de la fonction Achat dans l'organisation
- Établir un processus Achat adapté à son organisation

## Compétences visées

- Définir le rôle et les responsabilités des achats
- Savoir positionner le rôle et les responsabilités des achats
- Mettre en œuvre un processus Achat
- Savoir décliner le Processus Achat en fonction des autres processus de l'Organisation

## Public

Acheteurs débutants  
Tous collaborateurs réalisant des achats

**Prérequis :** Aucun pré-requis

**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

Formation réalisée autour d'un jeu fil rouge Profession Acheteur. Durant ce jeu, les stagiaires vont participer à la

# Profession Acheteur

## création d'un service Achat chez Adventure

### Lancement du jeu

- Quelle place occupe la fonction Achat dans les organisations ?
- L'entreprise Adventure à besoin de vous !
- Aidez-la à organiser ses achats
- Vous devrez expliquer pourquoi les achats sont devenus une fonction incontournable
- Un bon achat est un achat structuré
- Contribuez à la création d'un processus Achat chez Adventure !
- Quelles activités mener aux étapes du processus ?
- Vous découvrirez le processus Achat et les activités associées à chacune de ses étapes et vous comprendrez quelles sont les missions des acheteurs

### Prenez un bon départ

- Définissez les priorités Achat et les contributeurs à l'acte d'Achat chez Adventure
- Vous utiliserez les outils de priorisation et vous penserez l'acte d'Achat comme un projet à part entière
- Visez le juste nécessaire
- Vous devez challenger le besoin d'un collaborateur d'Adventure, pour son bien et celui de votre organisation
- Vous aurez besoin d'explorer les 5 dimensions du besoin et surtout faire la différence capitale entre les spécifications techniques et les spécifications fonctionnelles
- Les fournisseurs dont vous avez besoin existent-ils ?
- Il faut désormais étudier les marchés amont d'Adventure afin d'assurer que le marché est en mesure de répondre au besoin. Pour cela, rien de mieux que de transposer aux achats le puissant modèle des 5 forces de Porter
- Élaborez vos stratégies d'achat
- Construisez la matrice de segmentation Achat d'Adventure grâce à la célèbre et indémodable matrice de Kraljic
- Quelle sera la meilleure stratégie pour chacun de vos segments d'achat ?
- Choisissez les meilleurs
- Sélectionner les meilleurs fournisseurs grâce à une grille multicritères pour un besoin d'Achat d'Adventure
- Préparer et mener une négociation pour Adventure en respectant les règles fondamentales du négociateur Achat
- N'oubliez pas le plus important
- C'est maintenant le moment de faire en sorte que toutes les étapes précédentes prennent corps dans la réalité, par le déploiement concret des accords contractuels, et le suivi de la performance attendue
- Construisez un tableau de bord Achat pour Adventure
- Vous pourrez également vous appuyer sur le triangle de la performance

### Retour à la vraie vie

Transposez les acquis de la formation dans votre environnement professionnel  
Mettez les à profit immédiatement en rédigeant un plan d'action


- Réflexion sur les acquis de la formation :
- méthodes, démarches, outils, bonnes pratiques
- Identification des éléments transposables à son

# Profession Acheteur

- environnement professionnel
- Déploiement avec la rédaction d'un plan d'action individuel

## Dates & lieux

 Nous consulter

 Nantes

## 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.

**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

Ce module est dispensé dans le cadre du parcours complet de la formation ESAP Responsable des Achats dont le titre est inscrit au RNCP au niveau 6. Cette formation est capitalisable mais non certifiante. Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation

# Profession Acheteur

qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.