

Participer activement à la fonction « Achat »

Code : **ACH 01**

Durée : **3 jours**

Prix : **session inter 1200 € HT (repas compris)**

Pourquoi ce stage ?

Réduire les coûts, faire des économies... la maîtrise des achats est devenue une source indispensable de profits pour l'entreprise.

Ce stage propose ainsi aux différents acteurs d'un service achat de découvrir ou redécouvrir l'essentiel de leur mission et d'être capable de maîtriser les outils de travail de l'acheteur dans sa relation client - fournisseur.

Ce stage concerne

Tous les jeunes collaborateurs ou débutants des services Achats : aides -acheteurs, approvisionneurs, assistantes achat ...

Bénéfices attendus

À l'issue de ce stage, les participants auront acquis :

- des connaissances pour mieux comprendre le process achat,
- des méthodes pour prendre en charge activement les différentes phases des achats,
- des outils pour optimiser leurs missions.

Pédagogie

Méthodes actives et participatives

- Échanges d'expériences.
- Exercices individuels ou en groupe.
- Jeux de rôle et mise en situation pour s'approprier les techniques et méthodes indispensables à la fonction achat.
- Conseils personnalisés pour chaque participant qui définit, avec l'aide du formateur, un plan d'action concret à mettre en œuvre au retour, dans son entreprise

Suivi

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 2 mois.

Les formations Forma.Com en INTER

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

Les formations Forma.Com en INTRA

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

Programme

Positionner la fonction achat dans l'entreprise

- Comprendre le poids stratégique des achats.
- Connaître les étapes essentielles des achats.
- Identifier comment répartir les tâches dans un service achat sur les aspects : marketing, procédures, techniques, suivi des commandes, administratif.
- Repérer les enjeux : comprendre l'utilité de l'analyse ABC et comment la mettre en pratique.

Consulter les fournisseurs

- Elaborer des fiches pratiques :
 - fiche technique
 - fiche article
 - fiche produit
 - fiche fournisseur
- Identifier les sources d'informations pour mieux connaître le marché.
- Cerner les fournisseurs potentiels.

Lancer un appel d'offre

- Connaître les objectifs d'un appel d'offre.
- Identifier les conditions de réussite : préconisations sur la pré - sélection des fournisseurs, sur les délais, sur le cahier des charges.

Dépouiller les offres pour choisir son fournisseur

- Connaître les différents critères de choix : prix, qualité, respect des délais, service.
- Mettre en place des tableaux comparatifs pour analyser les réponses.

Suivre les commandes, les relances

- Connaître les différentes relances pour suivre la commande : les relances préventives, curatives.
- Calculer un délai d'approvisionnement : de l'expression d'un besoin à sa mise à disposition.

Maîtriser les aspects juridiques des achats

- Définir un contrat.
- Connaître les clauses du contrat d'achat.
- Validité juridique et « droit coutumier »..