Professionnaliser ses achats

Mis à jour le 07/3/23

Objectif

- Professionnaliser ses achats pour optimiser la performance de son entreprise

Public

Chefs d'entreprise, salariés, acheteurs.

Programme

Positionner la fonction achats dans l'organisation

- Comprendre le processus achats et ses interfaces
- Définir les missions et les compétences de la fonction achat
- Identifier les stratégies et la politique achats ainsi que les facteurs de succès d'une organisation achats

Définir les besoins

- Analyser les enjeux et les besoins
- Segmenter le portefeuille achats
- Rassembler les conditions pour élaborer un cahier des charges fonctionnel incluant les conditions contractuelles et commerciales

Réaliser un sourcing efficace des fournisseurs

- Définir une méthodologie de sourcing
- Analyser le marché fournisseurs
- Cibler les fournisseurs en utilisant des critères clés et des outils de sélection (RFI, Audit, Matrice de préférence …)

Connaître les aspects juridiques des achats

- Sensibilisation des clauses contractuelles
- Connaître les différents types de contrats

Piloter la performance de vos fournisseurs

- Utiliser des indicateurs simples et exploitables
- Assurer une relation fournisseur long terme

Mesurer la performance achats globale de l’entreprise

- Choisir des indicateurs (KPI) de performance pour évaluer mes achats

Identifier les risques à l’achat

- Distinguer les risques internes et externes
- Analyser et évaluer les risques et leurs impacts
- Actionner les leviers pour réduire les risques
- Gérer un litige

DURÉE & DATES

1 jour soit **7 heures**

- 27 juin 2023

COÛT

415 € nets de taxe / pers.

EFFECTIFS

Minimum : 4 participants
Maximum : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Apports théoriques, travail de groupe autour de la mise en place d’un processus Achats.

Séances de formation en salle

Supports de cours fournis aux stagiaires au format numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

Signature de feuilles d’émargement.

Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.

Questionnaire de satisfaction.

Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Achats.

LIEU

Site CCI Portes de Normandie à Evreux ou Alençon

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez **notre charte d'accueil**

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez ici pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez ici pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles ici et les taux de réussite ici

BESOINS D'INFOS

DANS LE MÊME DOMAINE

Acheter local et responsable :
Concilier performance et enjeux RSE

Optimiser ses entretiens de négociation achats

Formation pratique aux acheteurs débutants

Maîtriser la gestion des approvisionnements

Maîtriser la procédure de transport des matières dangereuses

Professionnaliser ses achats

Sécuriser ses documents contractuels

ACCUEIL