



THEME DE LA FORMATION

TECHNIQUES D'ACHATS

OBJECTIFS :

- Maîtriser le processus achats, de l'expression du besoin au suivi fournisseur.
- Connaître les différentes techniques et méthodes d'achat.
- Savoir rédiger un cahier des charges et sélectionner les fournisseurs.
- Optimiser les conditions contractuelles et les coûts d'achat.

PROGRAMME

DUREE

02 jours (14 heures)

DATE

A définir d'un commun accord

PREREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Méthodes et techniques :

- Méthodes expositives
- Méthodes démonstratives (vidéo)
- Brainstorming, études de cas (ateliers)

Outils didactiques :

- Présentations en PowerPoint (data-show)
- Audiovisuel

Alternance entre des connaissances théoriques et études de cas pratiques réels à l'entreprise.

EVALUATION

- Test d'évaluation des connaissances acquises
- Fiche d'évaluation à chaud

INTRODUCTION

1. LE PROCESSUS ACHATS

- Cartographie du processus achats et acteurs impliqués
- Expression et qualification du besoin
- Typologie des achats (production, hors production, services)

2. SOURCING ET SÉLECTION FOURNISSEURS

- Rédaction du cahier des charges
- Recherche et évaluation des fournisseurs (grille de sélection)
- Appels d'offres et analyse comparative des offres

3. TECHNIQUES DE CONTRACTUALISATION

- Négociation des conditions commerciales et contractuelles
- Types de contrats et clauses essentielles
- Gestion des risques contractuels et juridiques

4. SUIVI ET PILOTAGE DES ACHATS

- Suivi de la performance fournisseur
- Indicateurs de pilotage achats
- Etudes de cas pratiques et évaluation de la formation