



FORMATION A LA FONCTION ACHAT CHEZ UN PSDM

FORMATION YCARE

DURÉE 1 JOURS / 8 HEURES

FORMAT: PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

TARIF: SUR DEVIS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans un contexte conjoncturel extrêmement évolutif avec des évolutions tarifaires très sensibles sur les dernières années, la fonction achats facilite l'accès aux marchés fournisseurs, ressources essentielles de l'entreprise. Cette formation complète vous permet de pratiquer l'ensemble des activités clés de la fonction achat, comme l'analyse des dépenses et la négociation avec les fournisseurs ainsi que la mise en place d'une stratégie achat.

PUBLIC

Les collaborateurs intervenants au niveau du poste des achats chez un PSDM

PRÉREQUIS

Pas de pré requis

INSCRIPTIONS

Inscription 8 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant par mail contact@ycare.net

PARTICIPANTS

1 Personne minimum
3 Personnes maximum

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint
Ateliers pratiques

ÉVALUATION

Quizz en fin de modules
Quizz en fin de formation
80% de bonnes réponses requis

SITUATION DE HANDICAP

Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.

OBJECTIFS

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur chez un PSDM
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Mettre en place une stratégie d'achat annuelle
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances de son périmètre achat.
- Utiliser son logiciel de gestion comme facilitateur de la fonction achat
- Agir en Acheteur Responsable.

PROGRAMME

Mise en place du cadre

30 MINUTES

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table et recueil des attentes des apprenants
- Mise en action des participants

Idéterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité

1 HEURE

- Prioriser les objectifs de l'acheteur
- Organiser les étapes liées à un acte d'achat
- Effectuer une étude concurrentielle des solutions d'approvisionnement du marché

Analyser les besoins d'achats de l'entreprise PSDM

2 HEURES



- Exercer une fonction de veille
- L'analyse du marché
- Classifier le portefeuille d'achats par famille de produits

Analyser les marchés fournisseurs

2 HEURES



- Repérer et analyser les notions de risques et de gains attendus
- Organisation de la prospection
- Analyser les besoins et conception de l'offre
- Elaborer sa stratégie de négociation
- Conduite de la négociation et conclusion

Construire sa stratégie achat

2 HEURES

- Qu'est ce qu'une stratégie achat ?
- Définir, mettre en place et communiquer la stratégie achat à l'ensemble de l'entreprise
- S'appuyer sur l'ERP pour optimiser sa stratégie achat

Clôture et mise en action

30 MINUTES

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage
- Mise en action:
 - Définir sa stratégie achat, la mettre en place au sein de l'entreprise et communiquer aux collaborateurs les objectifs annuels de cette stratégie.

