SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

Formation au métier d'acheteur

-Réference: **ACH-34** -Prix: **8000 DH/P** -Durée: **9 Jours (64 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances.
- Agir en Acheteur Responsable.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Acheteur débutant.
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité**
  - Prioriser les objectifs de l'acheteur.
  - Organiser les étapes liées à un acte d'achat.
  - Adopter l'éthique de l'Acheteur Responsable.
- **Analyser les besoins achats de l'entreprise**
  - Cartographier les fonctions en relation avec les achats.
  - Recenser les besoins de l'entreprise.
  - Quantifier les dépenses : pratiquer les analyses Pareto.
  - Classifier le portefeuille achats.
- **Analyser les marchés fournisseurs étudier un marché dans sa globalité.**
  - Utiliser les nombreuses sources d'informations dont Internet.
  - Repérer les notions de risques et de gains attendus.

Programme

- Se centrer sur ce qui fait la valeur ajoutée de l'acheteur.

- **Construire sa stratégie achat**
  - Synthétiser les risques et opportunités par famille.
  - Identifier les priorités.
  - Présenter les plans d'actions.

- **Activité à distance**
  - Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning 'Maîtriser le processus Achats'.

- **Répondre à un besoin d'achat**
  - Obtenir le descriptif du besoin auprès du client interne.
  - Formaliser un Cahier des Charges.
  - Découvrir l'Analyse Fonctionnelle et l'analyse de la valeur.
  - Rationaliser des besoins.

- **Effectuer un sourcing élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.**
  - évaluer objectivement la performance des fournisseurs.
  - Gérer des relations fournisseur responsables.

- **Passer et gérer un appel d'offres**
  - Sélectionner des critères pertinents.
  - Préparer le courrier de consultation.
  - Identifier les différents prix.
  - Obtenir la décomposition du prix d'un fournisseur.
  - Utiliser les leviers de variation de prix.
  - Agir sur les coûts.
  - Opposer le prix au coût complet d'un achat.
  - Maîtriser la décision finale avec la grille de dépouillement.

- **Activité à distance**
  - Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning 'Analyser le besoin dans un projet Achats'.

- **Se familiariser avec les fondements du droit des achats**
  - Le Droit, la Loi, les Tribunaux, l'éthique.

Programme

- Les règles impératives et supplétives.
- Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur.
- Les obligations de moyen et de résultat.

- **Maîtriser les fondamentaux des contrats**
  - L'accord.
  - Le mandat apparent.
  - Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat.
  - Les clauses essentielles du contrat d'achat.
  - Les pénalités : avantages et inconvénients.
- **Sécuriser les aspects financiers du contrat**
  - Prix et formules de révision : éviter les dérives.
  - La réglementation relative au paiement (modes, délais, escompte).
  - Cas du redressement judiciaire.
- **Identifier les spécificités de certains contrats**
  - Le délit de marchandage.
  - La loi de 75 sur la sous-traitance.
  - Principes clés du contrat à l'international.
  - Les Incoterms.
- **Préparer et se préparer à une négociation**
  - Constituer un dossier de négociation complet.
  - Anticiper les réactions du vendeur.
  - Se fixer des objectifs réalistes.
  - Prévoir des concessions.
  - établir une stratégie efficace.
- **Conduire la négociation**
  - Gérer le rapport de force.
  - Soigner le contact avec son interlocuteur.
  - Questionner habilement.
  - écouter activement.
  - Avancer méthodiquement.

Programme

- Rester maître du déroulement de l'entretien.
- Utiliser un argumentaire solide.
- Améliorer sa communication.
- Obtenir des contreparties intéressantes.

- **Conclure favorablement**
  - Aller à l'objectif rapidement.
  - Récapituler avant de conclure.
  - Choisir le bon moment pour clore l'entretien.
  - Mise en situation Mises en situation : entretiens de négociation filmés avec feedbacks.
  - évaluation des acquis

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc