ACHATS - MARCHÉS PUBLICS

Techniques d'achat - Les principes fondamentaux

Acquérir une méthode et utiliser des outils efficaces pour mener à bien ses achats.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	1 200 € HT par stagiaire (inter)	5 participants max.	En présentiel

Objectifs

- ✓ Professionnaliser la technique d'achat, pour des acheteurs non spécialistes
- ✓ Acquérir une méthode et utiliser des outils efficaces pour mener à bien ses achats

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

Programme détaillé

1 Introduction à la fonction achat

- Enjeux et stratégie
- L'utilité d'une méthode
- La veille (concurrence, produits, réglementation, fournisseurs)

2 Les besoins de l'entreprise

- Identification, l'approche produit
- Rédiger un cahier des charges simple
- Prioriser et planifier les achats

3 Les fournisseurs

- Analyse du marché
- Calculer son ABC et son PRA
- Organiser la consultation
- Sélectionner des fournisseurs
- Evaluer les fournisseurs
- Cas des fournisseurs étrangers (TVA, douanes, incoterms)

4 Qu'est-ce que négocier ?

- Votre point de vue en questions
- Idées reçues et définition
- Identification des différents contextes de négociation

5 Préparer la négociation

- Les profils acheteurs/vendeurs et aspects émotionnels
- Définir des objectifs
- Répondre aux objections
- Les points négociables

6 Méthode pour négocier

- Comprendre les codes et les étapes de la négociation
- Focus sur la contrepartie
- Adopter la bonne posture
- Les différentes issues de la négociation … et après ?
- Les principales erreurs à éviter

Différents outils et matrices vous seront proposés, que nous adapterons à votre entreprise, rendant cette formation très opérationnelle.