

# Les fondamentaux du métier d'acheteur



Durée conseillée

**2 jours** soit 14 heures

Tarif selon devis



[www.abisformation.fr](http://www.abisformation.fr)

## VENTES ET ACHATS

La fonction Achat a pris une place importante dans l'entreprise, à mesure que celle-ci a pris conscience du fort impact que l'optimisation des achats peut avoir sur la rentabilité et la compétitivité.

Ce module vous permettra d'acquérir une vision globale et pragmatique de la fonction Achats, ainsi que les bases théoriques et pratiques du métier d'acheteur.

Format

Sur-mesure  
Groupe de 12 stagiaires maximum

### CONTENU

- Bien connaître le besoin d'achat de l'entreprise
  - Clients internes et rôle de l'acheteur face à l'émission d'un besoin
- Bien analyser le marché : le Marketing Achat
  - Le marché
    - Les différents types de marché et leurs caractéristiques
    - La segmentation du marché
    - La détermination des contraintes à l'achat et l'évaluation des risques fournisseurs / produits
    - Veille stratégique et benchmarking
  - La segmentation de l'offre
  - Le mix Achat : Prix / Produit / Distribution / Promotion
- Rechercher un fournisseur et analyser son offre
  - Le sourcing: constituer un panel fournisseurs
  - La consultation des fournisseurs: les formes de consultation / le dossier de consultation : le cahier des charge
  - L'appel à proposition
  - Les différentes méthodes possibles d'analyse des offres
  - La structure des coûts d'achat et la détermination du prix
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation avec les fournisseurs:
  - Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur
  - Se fixer des objectifs précis et mesurables
  - Bâtir l'argumentaire
  - Evaluer son niveau et son style de négociation
  - Les grandes étapes de l'entretien
- Evaluer et gérer son portefeuille d'achat
  - Analyser la performance des fournisseurs
  - Le tableau de bord des achats : les ratios
  - Négocier à plusieurs : Equilibrer les forces, Identifier les rôles de chacun, adapter sa stratégie
  - L'après-négociation
  - Analyser le résultat obtenu par rapport aux objectifs fixés
  - Faire le compte-rendu de la négociation
  - Analyser les performances des fournisseurs

### Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- D'analyser un besoin d'achat
- D'analyser le marché de l'offre
- De rechercher et sélectionner un fournisseur
- De mener une négociation d'achat en utilisant des techniques de communication
- D'évaluer les fournisseurs selon des critères factuels

### Public

Acheteur en poste souhaitant améliorer ses performances, acheteur nouvellement nommé, dirigeants et cadres souhaitant avoir une meilleure compréhension de la fonction achat

### Pré-requis

Occuper un poste dont les activités sont liées à la gestion des achats et des fournisseurs

### Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

### Pédagogie

- Démarches : déductive, inductive, dialectique
- Méthodes : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- Formation-action

### Formations complémentaires

Analyser l'offre et mieux négocier avec les fournisseurs

### Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

### Références bibliographiques

Toute la fonction commerciale  
Savoirs, savoir-faire, savoir-être  
Marie-Agnès Blanc et Marie-Paule Le Gall  
Dunod - 07/2012

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79  
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16