

## DÉPLOYER DES TECHNIQUES ET MÉTHODES D'ACHATS PERFORMANTES



### PUBLIC

- Acheteurs, approvisionneur, assistant achats et gestionnaire



### PRÉREQUIS

- Aucun



### DURÉE & RYTHME

- 2 jours (14h)



### LIEU DE FORMATION

- Présentiel de préférence, distanciel (classe virtuelle synchrone)
- Lieu de la formation présentielle : Montpellier Campus MBS (locaux accessibles PMR)



### INTERVENANT

- Benjamin Chevalier exerce dans le domaine des achats depuis au moins 20 ans. Il intervient au quotidien sur l'ensemble des problématiques achats sur l'ensemble du processus achat : de la définition du besoin de manière fonctionnelle à la gestion de la relation fournisseur.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir et développer une vision globale de la fonction achats.
- Accéder aux outils de la fonction achats.
- Identifier le processus achat et ses interactions avec les autres processus.
- Positionner les rôles et responsabilités des achats.
- Identifier les axes de collaboration, d'efficacité et de valeur ajoutée pour l'entreprise.



### MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & D'ÉVALUATION

- Formation collective (inter et/ou intra)
- Evaluation de la progression des apprenants par un questionnaire
- Evaluation des acquis de la formation avec une mise en situation analysée à l'aide d'une grille d'évaluation
- Bilan « à chaud » permettant la mémorisation des points clé de la formation
- Evaluation « à froid » des impacts de la formation : questionnaire dématérialisé envoyé à J+ 6 mois
- Evaluation de la satisfaction « à chaud » par un questionnaire

### TARIF

- 600 € TTC\* en inter entreprise et 3300€ en intra-entreprise.
- Adhérents OPCO2I – Tarif négocié. Inscription en direct sur la plateforme : <https://www.linscription.com/pro/opco2i-actionsclesenmain.php>

\* Organisme non-assujéti à la TVA

# LES ACHATS TECHNIQUES ET OUTILS

## PROGRAMME DE FORMATION

### JOUR 1

#### Matin : Les bases de la méthode Achat

##### Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème

#### Après-midi : l'organisation Achat

##### Les différents rôles et responsabilités en fonction de l'activité et de la taille de l'entreprise

- Les assistants et techniciens achats
- Les objectifs des acheteurs et responsables achats
- Les attentes transversales des autres fonctions de l'entreprise
- Les plans d'actions

##### Service support et conseil

- En interne : information et communication
- En externe : relations avec les fournisseurs

*Cas pratique : Préparer une réunion de suivi avec un fournisseur (construire une trame de présentation)*

*Bilan fin de 1ère journée et points clés à retenir*

### JOUR 2

*Introduction par le rappel des points issus de la 1ère journée*

#### Matin : Les outils de pilotage

Présentation des méthodes et exercices pratiques en groupe sur :

##### Le circuit administratif

- Traitement des différentes demandes d'achats
- Traitement des régularisations d'achats
- Mettre en place le pilotage : PDCA
- Assurer la continuité du plan

##### Les outils informatiques

- Les différents logiciels
- Les tableaux de bord et leurs indicateurs

#### Après-midi

Présentation des méthodes et exercices pratiques en groupe sur :

La technique de l'analyse d'un prix

- La structure d'un prix
- Les différents types de prix
- La conception à coût objectif
- Amener un vendeur à décomposer son prix

La négociation

- Négocier c'est communiquer
- Savoir-être
- Les techniques relationnelles
- Les techniques et tactiques d'achats
- La fixation des objectifs
- La stratégie de négociation
- L'argumentaire de l'acheteur
- Savoir réfuter l'objection
- Relancer et conduire un entretien efficace

*Mini jeux de rôle sur une négociation - Débriefing pour ancrage des bonnes pratiques*

*Bilan final de la formation et complétude par chaque stagiaire de son plan de développement personnalisé*

\* Document mis à jour en juillet 2023

Renseignements  
& inscription

**04 67 10 26 08**

BesoinDeFormation@montpellier-bs.com  
**montpellier-bs.com**

