RH - Gestion d'entreprise

Devenir acheteur

Objectifs

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur performant
- Maîtriser toutes les composantes pour optimiser l'action du service
- Gagner en autonomie pour réaliser toutes les activités opérationnelles achats

Contenu de la formation

Les acheteurs
- Profils, rôles, responsabilités, pouvoirs, compétences

Le processus achat
- Les différentes phases

Les achats amonts
- Le diagnostic du portefeuille
- La segmentation
- Les différents types de cahiers des charges
- Le coût global, le management des risques

L'évaluation et la sélection des fournisseurs
- Le sourcing
- L'établissement de critères
- Recherches de fournisseurs : le RFI
- Anticiper les risques financiers
- Spécificités de l'achat Public et des secteurs spéciaux

La consultation
- La constitution du dossier formel : RFP & RFQ
- Les règles pour réussir un Appel d'Offres
- Précautions essentielles en Achat Public et secteurs spéciaux
- Méthodes, outils et postures pour conduire au "bon choix"

L'acheteur négociateur
- Le processus de négociation

La dimension juridique des achats
- L'acheteur et le juriste
- Les différents types de contrats
- Les responsabilités Acheteur/Vendeur
- Les principales clauses du contrat, les conditions générales

Les achats avals
- Les différentes étapes de l'exécution d'un contrat
- Notation et management des fournisseurs
- Le traitement des litiges, des situations de crise

La performance des achats
- Les indicateurs, les tableaux de bord
- Mise en place des actions correctives, le plan de progrès

Infos pratiques

Public

Acheteur débutant, acheteur souhaitant améliorer ses pratiques, approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur. Prérequis : maîtriser la langue française

Durée

2 jours

Dates

du 11-01-2023 au 12-01-2023

du 11-05-2023 au 12-05-2023

du 4-07-2023 au 5-07-2023

du 23-11-2023 au 24-11-2023

Tarif inter-entreprise

410 €/jour/personne

Tarif intra-entreprise

Nous consulter

Compétences clés acquises

Acquérir une vision claire des missions et enjeux de la fonction achat

Moyens pédagogiques

- Pédagogie participative avec alternance d'apports théoriques et d'études de cas
- Livret pédagogique individuel
- Accès pendant 3 mois à notre espace documentaire

ANTERES FORMATION ▪ CONSEIL

17 Impasse Mireille - 13600 La Ciotat
Tél : 04 42 08 12 53 - Fax : 09 81 40 72 02
contact@anteres.fr - **www.anteres.fr**
Siret : 50483067000015 - NDA : 93131298613