



**3 jours  
de formation  
soit 21h**



**évaluation  
qualitative  
fin de stage**



**formation  
délivrée en  
présentiel  
ou  
distanciel**



**40% Technique  
60% Ateliers  
pratiques**

### A PROPOS DE CETTE FORMATION

Elle est animée par un consultant -formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et dont l'expérience est reconnue.

Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

### A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Réaliser un diagnostic ses achats.

Identifier les familles d'achats et les segments stratégiques.

Définir les besoins dans son entreprise.

Cartographier les risques achats et réaliser un plan d'actions.

Mettre en place un plan de réduction de coût.

### PUBLIC CONCERNE

Assistant(e)s achats, acheteurs(euses), responsables de projets.

### NIVEAU REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## PROGRAMME

### 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

### Définir ce périmètre des achats

- L'importance des achats dans l'entité
- Définir les approvisionnements et les achats
- Les différentes organisations achats

### Réaliser un diagnostic de ses achats

- Identifier les familles à travers la comptabilité et sources spécifiques.
- Comprendre et mettre en place un TCO
- La synthèse de l'activité achats
- Définir les risques et enjeux par famille

### Définir un besoin par la fonction

- Utiliser la matrice du besoin ACDE
- Synthétiser le besoin d'achat
- Comprendre le marché fournisseur

### Le plan d'action

- Construire une stratégie fournisseur
- Etablir un plan d'action en fonction des risques par famille
- Négocier avec ses fournisseurs dans un contexte de réduction de coûts
- Etablir ses leviers de négociations
- Fixer les indicateurs de suivi
- Communiquer son plan d'action

### Exemple de travaux pratiques

- Réaliser une analyse sur la base d'un grand livre fournisseur
- Réaliser une segmentation fournisseur
- Identifier les leviers de négociation en préparation d'entretien

### Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Déterminer les indicateurs adaptés à son activité