



ACHATS
LOGISTIQUE

PARCOURS ACHAT

PRATIQUE DES ACHATS NIVEAU 1

Objectifs

- Mesurer les enjeux de l'achat
- Etudier et comprendre les besoins
- Gérer sélectivement un portefeuille achat
- Connaître ses marchés fournisseurs

Public

- Acheteurs ou toute personne ayant à conduire une négociation d'achat interne ou externe
- Tout cadre devant participer à une négociation d'affaire
- Acheteurs et acheteurs débutants devant intégrer une équipe achat
- Collaborateur de toute fonction réalisant certains achats notamment hors production
- Acheteurs souhaitant actualiser leur pratique professionnelle

Méthode pédagogique

- Programme prévu sur 3 jours
- Alternance d'apports théoriques et techniques avec cas pratiques
- Analyse de situations vécues
- Remise support de cours

Équipe pédagogique

Intervenant professionnel expérimenté dans les achats.

Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Évaluation

Évaluation de la formation grâce à un QCM ou un quiz.

Accessibilité

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

DURÉE

3 jours soit 21 heures

DATES :

Nous consulter

HORAIRES

08h30 – 12h30 et 13h30 – 17h00

TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban
ou site de votre entreprise



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Système d'inter-sessions permettant une mise en œuvre de la formation progressive et régulière en adéquation avec votre environnement professionnel

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

CCI formation 82



CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

61 Avenue Gambetta - BP 527
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00
www.b2m-formation.com

MESURER LES ENJEUX DE L'ACHAT

- *Place de la fonction dans l'organisation*
- *Implication de la fonction dans la stratégie de l'entreprise*
- *Leviers et impact économique*
- *Attentes des clients internes de la fonction*
- *L'éthique de la fonction*
- *Interactions et interrelations avec les autres fonctions*

ÉTUDIER ET COMPRENDRE LES BESOINS

- *Rôle de l'acheteur dans la définition du besoin*
- *Principes de l'analyse de la valeur*
- *Principes du cahier des charges fonctionnel*

GÉRER SÉLECTIVEMENT UN PORTEFEUILLE ACHAT

- *Analyse des achats*
- *Analyse des risques*

CONNAÎTRE SES MARCHÉS FOURNISSEURS

- *Informations et documentations de l'acheteur*
- *Notions de marketing*
- *Principes de base d'une étude de marché à l'achat*
- *Recueil d'information sur les fournisseurs*
- *Évaluation et sélection des fournisseurs (AQF)*
- *Utilisation des NTIC*