

Formation Achats : les fondamentaux du processus

Cette formation achats vous présente la posture et les réflexes fondamentaux à acquérir en s'inspirant des meilleurs professionnels.



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Découvrir les fondamentaux en utilisant les outils des entreprises les plus performantes

Maîtriser la posture et acquérir les réflexes des meilleurs professionnels

Optimiser les coûts globaux et communiquer sur la valeur ajoutée

Le programme de la formation :

01 Enjeux et fonction achats

- Découvrez les 6 étapes du processus
- Connaissez-vous la charte « relation fournisseurs responsables » ?
- Apprenez à distinguer les achats et les approvisionnements

02 Stratégie

- Découvrez toutes les étapes d'une bonne stratégie
- Apprenez à construire la vôtre
- Familiarisez-vous avec la compréhension de la dépense et la cartographie des achats
- Segmentez vos achats de la meilleure manière pour pouvoir tout optimiser

03 Sourcing et consultation

- Définissez votre besoin technique ou fonctionnel avant de préparer la consultation
- Apprenez à faire un entonnoir de sélection grâce au sourcing et la consultation
- Comparez les prix et les coûts et analysez les offres

04 Négociation

- Devenez un négociateur efficace grâce à notre méthode « négo in the air »
- Découvrez les règles de crédibilité primordiales à avoir
- Préparez votre négociation en 2 étapes rationnelles
- Entraînez-vous grâce à des mises en situation et des jeux ludiques

05 Contractualisation

- Apprenez à contractualiser sans rien oublier
- Découvrez la différence entre les CGV et les CGA et tous les détails associés
- Familiarisez-vous avec la négociation des clauses clés d'un contrat

06 Pilotage performance

- Découvrez la définition de la performance et le schéma de la performance du service achats
- Apprenez toutes les bonnes pratiques de la performance achats
- Familiarisez-vous avec le SRM dans la performance fournisseurs et tous les détails des critères

07 Relevez le défi

- Excellez dans les connaissances et la mise en pratique de fondamentaux du processus d'achats
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles



La durée

75 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue



