



# DEVENEZ ACHETEUR EN UNE SEMAINE

**Durée :** 5 jours

## **Objectifs :**

Être capable en une semaine intensive de prendre la place d'acheteur dans une entreprise  
Acquérir toutes les compétences nécessaires à la réduction des coûts par la négociation, mais surtout par le choix des fournisseurs et l'organisation de son service achats.  
Les achats représentent 75% de la rentabilité d'une entreprise.

## **Personnes concernées :**

Toute personne susceptible de s'occuper de négociations d'achats, ou voulant comprendre le métier d'acheteur ou en contact avec des acheteurs.

Mais surtout toute personne susceptible de prendre en compte le métier d'acheteur et d'organiser un service achats avec de vrais professionnels à même de trouver des sources de gains importants

## **Contenu :**

- Organiser son service achats
- Préparer « sa politique achats » en tenant compte de la politique générale de l'entreprise
- Le sourcing fournisseurs et l'appel d'offres
- Mettre en place un cahier des charges
- Savoir trouver, choisir, noter ses fournisseurs
- Gérer aussi bien des fournisseurs en amont de l'entreprise que les clients internes.
- Interface entre les différentes directions de l'entreprise et les fournisseurs et à ce titre « des représentants » de l'entreprise au même titre que les commerciaux.
- Se préparer aux différentes techniques et aux défis de la négociation.
- Être capable de connaître les canaux de communication de l'autre
- Découvrir les risques majeurs en négociation d'achats.
- Comprendre les situations de blocage.
- Le marketing des achats

## **Pédagogie :**

Apport théoriques, réflexion personnelle, démonstration, négociations en situation, études de cas d'entreprise créés et développés par les intervenants

Adaptation des réponses aux besoins de chaque participant lors de la dernière journée

## **Prérequis / Indications :** Aucun

## **Participants :** de 2 à 10 personnes

## **Formateur :** Alain LAIRE