

Le management des achats



100% A DISTANCE

ENTRETIEN INDIVIDUEL PAR TELEPHONE (30 min)

- Recueil des besoins
- Présentation du parcours

HOMEWORK : préparer sa formation (30 mn)

ACTIVITE 1 LES FONDAMENTAUX DU PROCESSUS ACHAT (1h) *skillsclay*

Enjeux et fonction achats
Stratégie, Sourcing et consultation
Négociation
Contractualisation
Pilotage performance

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

ACTIVITE 2 – MARKETING ACHATS (1h) *skillsclay*

La démarche et ses étapes
Analyser la dépense
Analyser la criticité
Qualifier les achats

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 1 – (3h)

OPTIMISATION DES ACHATS

Identifier et définir les spécifications, notamment en achats de prestations
Discerner cahier des charges techniques et fonctionnel
Savoir faire une lecture ABC de ses besoins
Rechercher et sélectionner les fournisseurs

- Tour de table
- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation

ACTIVITE 3 – LE DROIT DES CONTRATS ET LES ASPECTS JURIDIQUES (1h) *skillsclay*

Le cadre juridique des achats
Les obligations des parties
Le contrat d'achat
Les clauses du contrat
La propriété intellectuelle
L'inexécution du contrat

- Quiz d'évaluation
- Quiz de certification à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 2 - (3h)

PILOTER LE PROCESSUS D'ACHAT : CHOISIR LA MEILLEURE OFFRE

Constituer le dossier de consultation
Comprendre la décomposition du prix du fournisseur
Sélectionner la meilleure offre

- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation de travail

ACTIVITE 2 – ANALYSE FINANCIERE POUR LES ACHATS (1h) *skillsclay*

Bilan
Compte de résultat
Les ratios financiers
Synthèse : évaluation du fournisseur

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 3- (3h)

PREPARER LA NEGOCIATION D'ACHAT

Identifier les points clés de la préparation
Définir les clauses à négocier
Décliner les phases de la négociation
Construire son plan de négociation

- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation de travail

ACTIVITE 5 – NEUROPERSUASION (1h) *skillsclay*

Les 10 règles de la neuropsychologie
Votre feuille de route

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

BILAN INDIVIDUALISE PAR TELEPHONE (30 min)

- Validation du plan individuel de progrès
- Validation des acquis

OBJECTIFS

Savoir se positionner en tant que commercial
Maîtriser les techniques avancées d'argumentation et de conclusion

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de la négociation
Être muni d'un ordinateur connecté à internet avec webcam

PUBLIC

Toute personne intervenant dans une négociation d'achat

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

ORGANISATION AVEC LE TUTEUR

30 minutes en individuel avec le tuteur formateur pour la préparation du parcours et recueillir les besoins de l'apprenant

AUTOFORMATION

5 modules de formation à suivre en e-learning pour une durée totale de 5 h

CLASSES VIRTUELLES

3 classes virtuelles de 3 h - 9 h au total

HOMEWORK

Mise en application des compétences travaillées
Complétion du Plan Individuel de Progrès 2 h au total

ENTRETIEN ET BILAN PERSONNALISÉ

Validation du Plan Individuel de Progrès par le formateur.
Bilan individualisé - 30 minutes

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Contenus en ligne pendant 2 mois, exercices...

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur tuteur



Tuteur administratif et organisationnel : Fabrice

Directeur des opérations au sein du Groupe Naxis Asmfp, il accompagne entreprises et salariés dans la mise en œuvre de leur formation au quotidien.

Téléphone : 06 24 86 45 86 - fromanelle@asmfp-idf.com



Référent et tuteur pédagogique : Spiridion

Diplômé des Arts & Métiers, il capitalise 15 ans d'expérience professionnelle dans le management des achats et des projets principalement au sein de deux grands groupes internationaux.

Mail: formateurs@naxis.fr