

IBD company

45 route de Genève
69140 Rilleux-La-Pape
Email : contact@IBDcompany.eu
Tel : +33782156491



N°14 Formation complète au métier d'acheteur

Cette formation complète au métier d'acheteur couvre tous les aspects essentiels de la fonction achats, de la définition des missions et responsabilités à l'élaboration de stratégies d'achat efficaces. Les participants apprendront à analyser le marché, formuler des besoins précis, rédiger des cahiers des charges, sélectionner des fournisseurs, et optimiser les coûts. En se concentrant sur les pratiques éthiques et les opportunités mondiales, cette formation vise à créer des acheteurs performants, capables de prendre des décisions d'achat stratégiques dans un environnement commercial complexe.

Durée : 98.00 heures (14.00 jours)

Profils des apprenants

- Acheteur novice voulant aiguiser ses compétences
- Personne souhaitant se reconverter au métier d'acheteur

Prérequis

- Connaître le secteur d'activité de l'entreprise
- Être familier avec la notion d'achats en entreprise

Accessibilité et délais d'accès

4 semaines

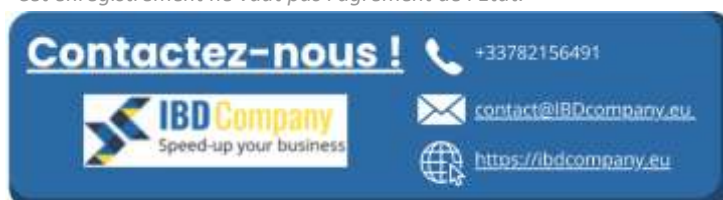
Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction des apprenants
- Nombre d'apprenants
- Taux et causes des abandons
- Impact sur les résultats de l'entreprise

Objectifs pédagogiques

- Élaborer une perspective globale de la fonction des Achats
- Utiliser les méthodes, outils et comportements d'un acheteur efficace
- Maîtriser la négociation d'achat
- Comprendre les notions juridiques fondamentales du droit des achats

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



Contenu de la formation

- **Jour 1 - Identifier la fonction du service achats dans l'entreprise et la place qu'il occupe**
 - Définir les missions et devoirs de la fonction achats
 - Maîtriser les relations entre clients et fournisseurs
 - Identifier les différentes composantes du métier d'acheteur
 - Assumer les responsabilités de l'acheteur
 - Établir les étapes d'un processus d'achat
- **Jour 2 - Définir sa stratégie achats**
 - Identifier les besoins de l'entreprise
 - Mener des études de marché et rechercher des informations
 - Réaliser des analyses ABC
 - Évaluer le portefeuille d'achats
 - Effectuer une analyse des risques
 - Identifier les menaces et opportunités
 - Prendre en compte le facteur de la mondialisation
- **Jour 3 - Pratiquer le marketing achats**
 - Évaluer le marché des fournisseurs dans son ensemble
 - Identifier les risques et les gains potentiels
 - Adopter les stratégies d'achats appropriées
 - Élaborer des plans d'actions
- **Jour 4 - Définir les besoins et spécifier le produit**
 - Comprendre les besoins et décrire le produit
 - Élaborer une analyse fonctionnelle
 - Évaluation de la valeur
 - TCO (Total Cost of Ownership)
- **Jour 5 - Rédiger le cahier des charges et choisir les fournisseurs stratégiques**
 - Comprendre les notions clés et rédiger le cahier des charges
 - Comprendre l'utilité du cahier des charges, sa mise en œuvre
 - Identifier les fournisseurs potentiels
 - Mettre en place un système d'évaluation comprenant des questions, des critères de sélection ainsi qu'une grille d'évaluation.
 - Comment avoir des relations éthiques avec ses fournisseurs
- **Jour 6 - Optimiser le processus de sollicitation de propositions**
 - Définir le pallier de formalisation

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



- Prendre une décision avec une grille d'analyse en fonction de critères adéquats
- Connaître les types de prix
- Comprendre et avoir la ventilation des coûts du fournisseur
- Identifier les différents facteurs de variation des coûts
- Optimiser ses dépenses
- Comparer le TCO au prix
- **Jour 7 - Identifier le cadre juridique et maîtriser les bases des contrats**
 - Maîtriser les aspects essentiels du droit des contrats et du droit commercial.
 - Cerner le cadre juridique des achats à dimension nationale.
 - Appréhender les droits et obligations des parties prenantes.
 - Identifier les montages juridiques possibles.
 - Distinguer les obligations de moyens et les obligations de résultats.
- **Jour 8 - Négocier et construire un contrat dans le respect des règles**
 - Négocier l'accord et le contrat cadre en analysant les CGV et CGA.
 - Obtenir des accusés de réception de commandes et rédiger une lettre d'intention de commande si nécessaire.
 - Maîtriser les règles concernant le renouvellement.
 - Créer un contrat d'achat en bonne et due forme et sécuriser les clauses essentielles du contrat.
 - Envisager les conditions et effets de la modification du contrat si nécessaire.
- **Jour 9 - Anticiper les difficultés d'exécution du contrat et connaître les contrats spécifiques**
 - Obtenir la réparation des dommages causés en cas de litige.
 - Apprendre les conditions et effets de la mise à terme du contrat.
 - Prévenir les litiges par la négociation ou les résoudre par la voie contentieuse.
 - Comprendre le délit de marchandage et ses implications.
 - Connaître la loi de 75 sur la sous-traitance.
 - Maîtriser les connaissances du contrat à l'international et utiliser les Incoterms de manière adéquate.
- **Jour 10 - Préparer son entretien de négociation**
 - Comprendre le contexte de la négociation.
 - Se préparer en rassemblant les informations nécessaires
 - Développer une stratégie de négociation cohérente avec ses objectifs
 - Anticiper les contraintes et objections que peut poser l'interlocuteur.
 - Connaître et choisir les types de négociation
- **Jour 11 - Maîtriser le déroulement de sa négociation**
 - Maîtriser la technique du brise-glace
 - Appliquer les compétences basiques de la négociation.

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



IBD company

45 route de Genève
69140 Rilleux-La-Pape
Email : contact@IBDcompany.eu
Tel : +33782156491



- Adopter une posture adaptée et poser des questions pertinentes
- Construire un argumentaire solide et convaincant.
- Négocier pour obtenir des résultats gagnant-gagnant.
- **Jour 12 - Faire face aux situations complexes et identifier les achats spécialisés**
 - S'adapter et désamorcer les tactiques des vendeurs
 - Améliorer sa communication pour désamorcer les conflits.
 - Garder le contrôle et atteindre ses objectifs.
 - S'exercer aux achats de services.
 - Exercer les achats à l'échelle internationale
- **Jour 13 - Évaluer la performance de ses fournisseurs**
 - Choisir des critères adaptés et mettre en place des grilles d'évaluation
 - Agir dans une optique d'amélioration par des visites ou des audits
 - Créer un tableau de bord pour suivre l'évolution et communiquer les résultats à ses responsables
- **Jour 14 - Évaluer la performance des acheteurs**
 - Choisir des critères adaptés et mettre en place des grilles d'évaluation
 - Mettre en place des indicateurs de performance et de gestion
 - Créer un tableau de bord pour suivre l'évolution et communiquer les résultats à ses responsables

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Intervenant expert en achats – formation et expérience professionnelle

Ressources pédagogiques et techniques

- Présentation
- Vidéos
- Jeu de rôle et mise en situation d'entretien de négociation
- QCM

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions à chaque fin d'étape et à l'issue de la formation
- Fiches d'évaluation à la suite de mise en situation
- Entretien avec le formateur avant la formation
- Évaluation par le formateur avant et après la formation

Prix : 0.00

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



IBD company

45 route de Genève
69140 Rilleux-La-Pape
Email : contact@IBDcompany.eu
Tel : +33782156491



Conditions Générales de Vente

Désignation

La société IBD company désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140

IBD company met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Rilleux-La-Pape, et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société IBD company
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société IBD company pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestation

Pour chaque formation, la société IBD company s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société IBD company, l'OPCO ou le client.

À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société IBD company ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1^{er} jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



IBD company

45 route de Genève
69140 Rilleux-La-Pape
Email : contact@IBDcompany.eu
Tel : +33782156491



L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse contact@IBDcompany.eu. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société IBD company ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société IBD company sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

La société IBD company s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société IBD company et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris.

IBD company | 45 route de Genève Rilleux-La-Pape 69140 | Numéro SIRET : 88892400800012 |
Numéro de déclaration d'activité : 84691954269 (auprès du préfet de région de : Auvergne - Rhône Alpes)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

