

## IBD company

45 route de Genève  
69140 Rilleux-La-Pape  
Email : [contact@IBDcompany.eu](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



# N°23 Construire une bonne stratégie d'achat

*Cette formation vous permettra d'élaborer une stratégie d'achats pertinente avec votre segment. Vous apprendrez à travailler en collaboration avec vos fournisseurs et prescripteurs, à avoir recours à des leviers d'achats adaptés à votre stratégie tout en réalisant un suivi de ces activités.*

**Durée :** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des apprenants

- Assistant achat
- Acheteur débutant
- Personne souhaitant se reconvertir dans les achats

### Prérequis

- Être familier avec la notion d'achats en entreprise
- Maîtriser les notions et pratiques de base des achats

### 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

- Identifier les raisons et avantages de l'élaboration d'une stratégie achats
- Déterminer la place qu'occupe son entreprise sur le marché et établir une stratégie cohérente
- Travailler en association avec ses fournisseurs afin d'avoir une stratégie efficace

## Contenu de la formation

- **Jour 1 matin - Déterminer pourquoi et comment mettre en œuvre une stratégie d'achat**
  - Comprendre le positionnement de son entreprise sur le marché
  - Faire un bilan de ses forces et faiblesses mais aussi des opportunités liées à son portefeuille achat
  - Définir les objectifs prioritaires de cette stratégie (croissance, verrouillage ...)

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](mailto:contact@IBDcompany.eu)  
Tel : +33782156491



- Etablir un plan d'action précis et s'y tenir par la suite
- Etudier les enjeux pour les différentes parties
- Faire une analyse du marché pour connaître son segment d'achat
- Etudier les différentes stratégies d'achat et plans d'action
- Identifier les différentes étapes et ressources nécessaires à la mise en place de cette stratégie
- **Jour 1 après midi – Rendre le secteur achats plus performant**
  - Réaliser une veille sur les marchés fournisseurs et apprendre à surveiller les vecteurs de coût
  - Etudier l'impact des responsables achats avant le lancement des grands projets
  - Identifier l'évolution des contrats à la suite de l'évolution des lois
- **Jour 2 matin – Se positionner dans un marché et avoir recours à des leviers achats adaptés**
  - Déterminer l'aspect stratégique du segment d'achats
  - Anticiper les risques pour le donneur d'ordre
  - Agir et communiquer en collaboration avec des prescripteurs
  - Identifier les différents leviers et leur finalité réciproque
  - Savoir quelles actions sont nécessaire de mettre en œuvre pour chaque levier
  - Etablir une prévision et un ordre de priorité pour ces étapes
- **Jour 2 après midi – Travailler avec ses collaborateurs et se servir d'outils adéquats**
  - Connaître l'objectif de travailler en collaboration sur une stratégie d'achats
  - Illuminer les besoins et conséquences liés à la relation avec les prescripteurs
  - Etudier des techniques pour convaincre ses fournisseurs
  - Apprendre quels sont les informations à suivre et réaliser un reporting
  - Améliorer sa stratégie famille

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Intervenant expert en achats – formation et expérience professionnelle

### Ressources pédagogiques et techniques

- Présentation
- Vidéos
- QCM

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

- Entretien avec le formateur avant la formation
- Questions à l'issue de la formation
- Évaluation par le formateur avant et après la formation.
- Attestation de formation reprenant les objectifs pédagogiques distribuée à la fin de la 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](mailto: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<sup>er</sup> 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](mailto: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](mailto: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.

