

# Programme de Formation

## Formation-action aux méthodes et techniques d'achats

### Organisation

**Durée** : 16 heures

**Mode d'organisation** : Présentiel

### Contenu pédagogique



#### Public visé

Personnes exerçant la fonction achat au sein d'une entreprise type PME ou filiale de groupes industriels.



#### Objectifs pédagogiques

La formation action vise à vous permettre d'acquérir les méthodes et techniques pour :

- ☐ Analyser vos besoins
- ☐ Analyser un marché fournisseur
- ☐ Bâtir des stratégies achat
- ☐ Analyser vos coûts
- ☐ Mieux négocier
- ☐ Optimiser la gestion de vos stocks
- ☐ Oser et adopter la bonne posture
- ☐ Développer votre assertivité
- ☐ Utiliser l'IA dans votre activité



#### Description

|                       |                     |               |         |             |
|-----------------------|---------------------|---------------|---------|-------------|
| Analyser              |                     | le            |         | besoin      |
| <input type="radio"/> |                     | Consommations | et      | Prévisions  |
| <input type="radio"/> |                     | Diagramme     | de      | Pareto      |
| <input type="radio"/> |                     | Matrice       | de      | Kraljic     |
| Analyser              |                     | le            |         | marché      |
| <input type="radio"/> |                     | Matrice       | de      | Porter      |
| <input type="radio"/> |                     | Dépendance    |         | Fournisseur |
| Définir               | les                 | stratégies    |         | d'achat     |
| <input type="radio"/> |                     | Stratégie     | Famille | d'Achat     |
| <input type="radio"/> |                     | Stratégie     |         | Fournisseur |
| Analyse               |                     | des           |         | coûts       |
| <input type="radio"/> |                     | Éléments      | de      | coûts       |
| <input type="radio"/> | Inducteurs de coûts |               |         |             |
| Négocier              |                     |               |         |             |
| <input type="radio"/> |                     | Argumentaire  |         | général     |
| <input type="radio"/> |                     | Argumentaire  |         | particulier |
| Gestion               |                     | des           |         | stocks      |
| <input type="radio"/> | Techniques          | de            | gestion | des         |
|                       |                     |               |         | stocks      |



- ☐ Indicateurs pertinents

Oser et adopter la bonne posture  
☐ Mettre de l'ambition dans ses objectifs  
☐ Savoir cadrer un fournisseur  
☐ Être convaincant par sa posture

Utiliser l'I.A.  
☐ Savoir rédiger un prompt  
☐ Apports incontournables de l'I.A.  
☐ Limites et confidentialité

Développer son assertivité  
☐ Développer la confiance en soi  
☐ Se sentir légitime S'affirmer

### ★ **Prérequis**

Savoir communiquer en français (lu, écrit, parlé)  
 Exercer une fonction achat au sein de l'organisation.

### **Modalités pédagogiques**

Formation en présentiel  
 Découpage en 2 journées espacées de 3 semaines environ  
 Contenu adapté aux besoins recensés en amont de la formation et validé par la personne référente  
 Accompagnement d'une heure par participant à distance pendant l'intersession

Pour chaque séquence :  
☐ un travail préparatoire sera réalisé par les participants en fonction des recommandations de l'intervenant (recherche de documentaires, établissements de statistiques...)  
☐ les apports théoriques seront donnés en amont des travaux à réaliser pour donner du sens à leur mise en œuvre  
☐ un débrief sur les travaux inter sessions et les résultats obtenus sera réalisé le second jour

### **Moyens et supports pédagogiques**

Outils et méthodes transmises au fur et à mesure de l'avancée de la formation en fonction des besoins des participants

### **Modalités d'évaluation et de suivi**

cas pratiques et corrections