

### Votre contact

Christelle COUE-ROBELIN  
05 49 61 20 66  
[couec@poitou.ifrb.fr](mailto:couec@poitou.ifrb.fr)

### Durée

2,00 jour(s)  
14:00 heures

### Public

Dirigeant, chargé d'affaires, conducteur de travaux, technicien, métreur... amené à acheter des produits (matériaux, matériels...) ou prestations diverses.

### Pré-requis

Comprendre, lire et écrire le français.

### Moyens pédagogiques et supports

#### Activités pédagogiques interactives

Chaque journée commence par un « jolt » ayant pour but de faire prendre conscience de l'intérêt personnel et/ou professionnel de la séquence.

Ces activités permettent de libérer l'intelligence collective des participants.

Elles créent un cadre dans lequel l'état d'esprit des participants est détendu et positif et ils participent d'une manière plus efficace (jeux cadres, jeux conférences). Elles réduisent l'anxiété souvent associée à l'apprentissage.

#### Apport du consultant – formateur

Eléments structurants facilitant la prise de recul, grilles de lecture et d'analyse, exemples et expériences, conseils et jeux pédagogiques permettant le développement naturel des interactions entre les participants, ils favorisent ainsi une meilleure cohésion du groupe.

#### Feed-back immédiat

Les participants peuvent vérifier la bonne compréhension de ce qui leur est transmis.

#### Echanges entre les participants

Activités auxquelles les stagiaires participent intellectuellement, mais également émotionnellement.

Cette forme d'apprentissage globale, avec une implication émotionnelle positive est très efficace.

### Objectifs de la formation

Maîtriser la fonction Achat

Construire un plan d'actions permettant d'obtenir des résultats rapides

### Programme

#### Les fondamentaux des achats

Introduction

Le rôle stratégique des achats

Les différentes organisations Achats

Les enjeux et les risques financiers

Les aspects juridiques

#### La dimension technique

Analyser globalement le portefeuille

Etudier le marché en amont

Identifier les « bons » fournisseurs

Maîtriser l'expression des besoins

Réaliser un appel d'offres

Analyser le prix des fournisseurs

Travailler en coût global

Maîtriser l'entretien de négociation

Piloter la performance de la fonction

#### Le savoir-être

Etre ouvert et créatif

Etre multi-facettes et adapter son style

Etre un véritable communicant

S'affirmer pour convaincre

Faire face aux blocages

***A l'issue de la formation, chaque stagiaire repart avec 28 fiches pratiques, permettant de mettre sous contrôle la fonction Achats au sein de l'entreprise.***

