

## FORMATION VIS MA VIE D'ACHETEUR

### **OBJECTIF**

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement interne d'un service Achats et ses activités
- Mieux appréhender la collaboration d'un service Achats avec les autres services dans l'entreprise
- Identifier les besoins et attentes des acheteurs

### **PUBLIC**

Responsable commercial, ingénieur des ventes, technico-commercial, chef de produit, ingénieur développement, chef de projet, gestionnaire planning

### **PRE-REQUIS**

Pas de pré-requis

### **TARIF**

à partir de 1500 € HT

### **DUREE ET LIEU**

Durée : 1 jour (7 heures)

Lieu : dans les locaux de l'entreprise

### **DELAIS ET MODALITES D'ACCES**

Entretien préalable pour cadrage du besoin et des objectifs, suivi de l'envoi d'un devis, programme et convention de formation. Après signature de la convention, il faudra compter un délai minimum de 1 mois pour réaliser la formation.

### **INTERVENANT**

Formation réalisée par Cécile Garnier, formatrice et coach professionnelle certifiée ayant 25 années d'expérience dans les Achats dans des entreprises et multinationales

### **METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

- Méthode participative
- Apports de connaissances
- Transfert de compétences
- Apprentissage collaboratif avec partages d'expériences
- Exercices individuels ou en sous-groupes
- Réflexion personnelle

### **SUIVI ET EVALUATION**

- Auto-évaluation des compétences en début et fin de formation
- Emargement à chaque demi-journée
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à chaud à la fin de la formation
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à froid 3 mois après la formation

### **CATEGORIE ET BUT**

La catégorie prévue à l'article L.613-1 est : les actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés

## **FORMATION VIS MA VIE D'ACHETEUR**

### **PROGRAMME DETAILLE**

**1 jour**

#### **Comprendre le fonctionnement d'un service Achats**

- La mission
- Les différentes catégories d'achats
- La cartographie des activités gérées

#### **Appréhender le rôle d'une stratégie Achats dans une organisation globale**

- Comprendre l'organisation globale
- Les interfaces des acheteurs
- Distinguer les Achats locaux et les Achats Corporate

#### **Les fondamentaux du budget Achats**

- Le calendrier
- Les écarts sur achat

#### **Identifier les besoins et attentes des acheteurs**

- Comprendre le processus Achat
- Maîtriser les outils de l'acheteur
- Repérer les besoins de son client
- Comment contribuer à la définition des besoins de son client

## Conditions d'accès aux personnes en situation de handicap

Afin de garantir à tous l'accès à ses prestations, notre organisme adapte ses prestations aux besoins de chacun.



- Visio-conférence préconisée
- Rencontre dans un lieu adapté aux PMR



- Accès à la lecture labiale (diction et posture du coach)
- Supports visuels



- Adaptation du rythme (pauses, méthodes pédagogiques...)
- Possibilité de se rencontrer dans des lieux adaptés



- Supports avec police ARIAL et caractères taille > 16
- Absence de jaune et vert clair dans les supports
- Luminosité réduite de la pièce

En cas de besoin nous étudierons les mesures compensatoires appropriées