



## PUBLIC

Services achats,  
acheteurs,  
responsables achats,  
chef d'entreprise



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## DURÉE

2 jours - 14 heures



## MODALITÉS

Présentiel



## TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation  
Attestation de fin de formation

## » RÉSULTATS ATTENDUS

- Se professionnaliser dans sa démarche d'achat
- Comprendre le fonctionnement de la fonction achats

## » OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les gisements d'économie.
- Découvrir les outils fondamentaux de l'acheteur afin de :
  - Collaborer à la définition des besoins,
  - Mettre en place les consultations et appels d'offres,
  - Préparer ses négociations et ses stratégies

## » MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et techniques avec cas pratiques
- Analyse de situations vécues et apportées par les auditeurs
- Adaptation des contenus et de la pédagogie
- Remise support de cours - conseils personnalisés



## DATES ET LIEUX

- Agen  
20-21 juin  
07-08 octobre



## TARIFS

- Tarif : 650 € HT - 780 € TTC



## INTERVENANT Eric LEPINE



Lieux aménagés et modalités adoptées  
pour faciliter l'accès et l'usage aux  
personnes en situation de handicap.

## PROGRAMME

### IDENTIFICATION DES FOURNISSEURS

- Définition de son besoin de manière explicite et objective
- Description du produit ou la prestation
- Identification des risques potentiels et anticipation
- Constitution du cahier des charges
- Définition des critères adaptés pour sélection des fournisseurs
- Les outils de recherche de fournisseurs

### OUTILS ET TECHNIQUES DE SELECTION DES FOURNISSEURS

- Diffusion de l'offre, de l'appel à projet, appel d'offre, du cahier des charges...
- Analyse des offres reçues
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
- Identification des meilleures offres

### LA PHASE DE NEGOCIATION DES FOURNISSEURS

- Préparation de la négociation
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation.
- Compréhension de la relation client – fournisseur