

# TECHNIQUES ET OUTILS DE L'ACHAT

## Les 7 outils de l'achat gagnant

L'acheteur est l'un des acteurs qui permet à l'entreprise de s'assurer une réelle compétitivité. Ce stage, véritable référence opérationnelle dans le monde des achats, stimulera vos compétences.

### DESTINATAIRES

Futur acheteur  
Acheteur débutant, assistant d'achat, approvisionneur  
Acheteur en poste, désirant de nouveaux repères techniques et pratiques

### METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés argumentés  
Etudes de cas pratiques et mises en situation pour assimilation rapide  
Remise d'un support pédagogique

### DATES A YVERDON :

consulter la page d'accueil

### POURQUOI CHOISIR CID Formation

Un accueil personnalisé à l'échelle humaine

Un organisme spécialisé en ACHAT

Des intervenants de haut niveau, ayant exercé dans des postes à responsabilité

Un questionnaire préalable est remis au participant pour prendre en compte ses attentes et son contexte professionnel

Des fiches outils utilisables au quotidien

Une assistance téléphonique gratuite d'un an pour résoudre les difficultés d'application pratique des outils étudiés

### OBJECTIFS

Sanction de formation : attestation de formation et de présence

3 jours

**Mettre en place des méthodes d'achat concrètes afin de dynamiser l'acte d'achat et ainsi dégager de la marge**  
**Maîtriser les techniques et outils opérationnels pour optimiser le processus d'achat**  
**Gérer efficacement ses priorités**  
**Améliorer par son efficacité, l'image du service au sein de son entreprise**

### OUTIL 1 : LES ENJEUX

Situer la fonction dans le contexte économique de l'entreprise  
Définir les acteurs de la fonction  
Déterminer ses choix et ses objectifs (analyse ABC)

La décomposition du prix  
La courbe d'expérience  
Quantités et remises à obtenir  
Le coût du délai de règlement

### OUTIL 2 : LE BESOIN

Exprimer le véritable besoin  
Son rôle à la conception des cahiers des charges technique et fonctionnel  
Cibler le produit  
⇒ **Fiche produit**

### OUTIL 5 : LES ETAPES ET PROCESS DE L'ACHAT

Les bases juridiques du contrat  
Les délais / la relance  
Les types de commande  
L'accusé de réception  
La réception quantitative et qualitative  
La facture  
Les litiges

### OUTIL 3 : LE MARCHE ET LES FOURNISSEURS

Evaluer le marché et les fournisseurs  
Mesurer leurs performances  
L'appel d'offres et le dépouillement  
Maîtriser l'information  
⇒ **Fiche fournisseur**

### OUTIL 6 : LA MESURE DES RESULTATS

Les indicateurs  
Le tableau de bord de l'acheteur  
Mise en place des actions correctives

### OUTIL 4 : LE PRIX ET LES COÛTS

Le prix de marché  
Les particularités de certains prix  
Prix d'achat et coût global

### OUTIL 7 : INTRODUIRE LA NEGOCIATION

Marchandage et négociation  
Préparation de la négociation  
Les erreurs à éviter