



SMV

Formation Audit Conseil

MARKETING - COMMERCIAL

LES FONDAMENTAUX DES ACHATS

DUREE :

2 jours

PUBLIC :

Acheteurs débutants,
aide acheteurs,
assistants achats

PREREQUIS :

Aucun

OBJECTIFS

PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation,
le stagiaire sera capable
de :

Appréhender le rôle des
achats et des
approvisionnements dans
l'entreprise

Savoir analyser les
besoins et les stocks

Rechercher les bons
fournisseurs et les bons
circuits

d'approvisionnement

Maîtriser les méthodes et
outils des achats et des
approvisionnements

MOYENS

PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques et
pratiques.

Moyens humains :

Formateur expert dans
le domaine.

NOTRE PLUS

SMV ACADEMY :

Accompagnement
avant, pendant et après
la formation par nos
formateurs.

🔍 LES MISSIONS DES ACHATS

- ▶ Généralités
- ▶ Les achats : un enjeu financier
- ▶ Les achats : un enjeu stratégique

🔍 LE ROLE DU SERVICE ACHATS ET DE L'ACHETEUR

- ▶ Le besoin
- ▶ Définition du besoin
- ▶ Les cahiers des charges techniques et le cahier des charges fonctionnel
- ▶ Typologie et caractérisation du besoin
- ▶ Expression du besoin
- ▶ Elaboration du cahier des charges

🔍 LE MARCHE

- ▶ La taille, la tendance, la structure du marché
- ▶ L'analyse du marché : les forces de porter
- ▶ Le marketing achat
- ▶ Le benchmarking

🔍 OPTIMISATION DE L'ACTE D'ACHAT

- ▶ La segmentation du portefeuille achat
- ▶ L'analyse abc (loi de Pareto)
- ▶ Les différents types de commandes
- ▶ Les nouvelles techniques de l'achat

🔍 PRESELECTION ET SELECTION DES FOURNISSEURS

- ▶ Le processus achat et la qualité
- ▶ Les exigences de la norme

🔍 LE PRIX DE MARCHE

🔍 RECEPTION DES MARCHANDISES ET CONTROLE DES FACTURES

🔍 LES INCOTERMS

🔍 LE CHOIX DE LA DEVISE DE PAIEMENT

🔍 LE SUIVI DE LA PERFORMANCE ACHATS

- Evaluation de fin de formation

V1.09/03/2021