FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Mettre en place une stratégie achats

Le 17/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les objectifs de la stratégie achats
- Réaliser une stratégie achats performante
- Segmenter le marché pour établir un positionnement identifiant et/ou différenciant
- Travailler en collaboration avec les fournisseurs et prescripteurs

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin

Comprendre les objectifs de la stratégie achats :

- Questionner le positionnement de son organisation sur son marché
- Maîtriser et examiner le portefeuille achat de son entreprise
- Réaliser un SWOT (analyse externe et interne)
- Définir des objectifs clairs et prioriser
- Etablir un carnet de suivi

La Stratégie Achats - Opérationnel :

- Prendre en compte les différentes parties
- Une stratégie adaptée aux évolutions du marché
- Les divers formes de stratégies achats
- Identifier les étapes clés et les leviers d'actions pour chacune
- Mobiliser les ressources nécessaires à la mise en place de la stratégie

Après-midi

Optimiser la stratégie achats :

- Les différentes formes de veille opérées sur les marchés
- L'importance de la cellule achats dans le cadre de certains projets
- Assurer un suivi des coûts de tout ordre
- Les conséquences des évolutions juridiques et réglementaires sur les contrats achats en cours

Jour 2

Matin

L'importance de positionner son entreprise sur le marché :

- Déterminer les enjeux et risques inhérents au segment
- Identifier la place dédiée aux achats sur le segment du marché

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Définir les risques pris par les parties prenantes
- Etablir un rapport de confiance par une communication saine avec ses prescripteurs
- Statuer sur un accord commun sur la politique à suivre

Maîtriser les leviers relatifs aux achats :

- Effectuer un examen approfondi des coûts
- Exprimer de manière précise le besoin
- Utiliser les leviers y compris digitaux adaptés aux objectifs définis
- Inscrire les implémentations dans le temps

Après-midi

Travailler main dans la main avec les prescripteurs et fournisseurs :

- Maîtriser les bénéfices apportés par la collaboration dans la structuration de la stratégie achats
- Elaborer une stratégie gagnant-gagnant en prenant en compte les intérêts de chacun
- Mobiliser les collaborateurs en interne

Assurer le suivi de la stratégie achats :

- Etablir un processus de suivi
- Veiller à l'alimentation du suivi

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public.

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.