FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les achats pour les non acheteurs en 1 journée

Le 13/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- **Identification des Besoins** : Reconnaître les besoins d'achat au sein de leur domaine, en évaluant leur pertinence et en alignant les achats avec les objectifs de l'organisation.
- **Sélection de Fournisseurs** : Évaluer les fournisseurs de manière stratégique, en utilisant des critères adaptés pour choisir les partenaires les plus appropriés.
- **Négociation et Contrats** : Maîtriser les compétences de négociation pour obtenir des conditions avantageuses et rédiger des contrats simples mais complets.
- **Gestion des Risques** : Identifier et gérer les risques potentiels liés aux achats, en appliquant des stratégies pour minimiser les impacts négatifs.
- **Utilisation d'Outils Technologiques** : Utiliser efficacement les outils technologiques pour simplifier les processus d'achat et améliorer la prise de décision.

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.

Introduction aux Fondamentaux des Achats

- Importance des achats et leur impact sur la performance globale de l'organisation.
- Vue d'ensemble du processus d'achat et de son rôle stratégique.

Identification des Besoins

- Techniques pour identifier et évaluer les besoins d'achat spécifiques au domaine de l'apprenant.
- Alignement des besoins d'achat avec les objectifs stratégiques de l'organisation.

Sélection de Fournisseurs

- Critères pour évaluer les fournisseurs : qualité, coût, délai, capacité d'innovation.
- Méthodologie pour le choix stratégique des fournisseurs et le développement de partenariats.

Négociation et Contrats

- Principes et techniques de base en négociation pour obtenir des conditions favorables.
- Rédaction de contrats clairs et complets, couvrant les aspects essentiels des accords d'achat.

Gestion des Risques

- Identification des risques associés aux achats et aux relations fournisseurs.

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

- Stratégies et outils pour minimiser les risques et gérer les imprévus.

Utilisation d'Outils Technologiques

- Présentation des outils technologiques modernes facilitant le processus d'achat : systèmes d'information d'achat, plateformes e-procurement.
- Démonstration pratique sur l'utilisation efficace de ces outils pour améliorer la prise de décision et optimiser les processus d'achat.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Exercices interactifs pour appliquer les concepts appris dans des scénarios réels.
- Analyses de cas pour comprendre comment différentes organisations gèrent leurs processus d'achat.

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

7 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 :

- 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.