

BUSINESS PARTNER  
 FOURNISSEURS  
 EXPERTISE  
**FORMATION**  
 STOCK  
 INDUSTRIE  
 MARGE  
**CONSEIL**  
 PRODUCTIVITÉ  
 TRÉSORERIE  
**ACHATS**  
 DÉVELOPPEMENT  
 COLLABORATION  
 RENTABILITÉ  
 B.F.R.  
 TRANSPORT  
 ACTION  
 PARTAGE  
**SOURCING**  
 TECHNIQUE  
 NÉGOCIATION  
 OPÉRATIONNEL  
 RÉSULTAT  
 R.O.I.  
**LOGISTIQUE**  
 SUPPLY CHAIN

# Formations **Achats & Supply Chain**

Programme 2021 des formations INTER entreprises



## Formation **Conseil Achats**

DES COMPÉTENCES À PARTAGER  
**Achats & Supply-Chain**

# Des formations pour tous les niveaux

F.C.A. est un organisme de formation spécialisé sur les métiers **achats** et **supply chain**.



F.C.A. dispose d'un numéro d'enregistrement en tant que prestataire de formation, mais n'est pas uniquement un organisme de formation. En effet, une partie importante de notre activité concerne des missions opérationnelles, chez les clients, afin de rester connectés aux problèmes du terrain et nourrir nos formations d'exemples concrets. Nos compétences s'orientent autour de 3 axes forts :

-  **FORMATION SUPPLY-CHAIN**
-  **CONSEIL STRATÉGIQUE**
-  **ACHATS OPÉRATIONNELS**

Notre offre inclue ainsi des formations **INTRA** regroupant les salariés d'une même entreprise. Une problématique interne à l'entreprise est ainsi traitée en partant des acquis collectifs des participants pour faire avancer ensemble ce sujet dans un contexte propre.

L'offre **INTER** quant à elle rassemble des membres d'entreprises diverses qui veulent être formés sur un sujet spécifique. Ce mode de fonctionnement crée une synergie entre les différents participants issus de sociétés différentes, qui alimente la formation avec les vécus et les expériences de chaque participant.

Notre offre de formation est répartie sur 3 niveaux, en fonction de l'expérience du stagiaire sur les métiers achats, approvisionnement, gestion de stock ou logistique. Nous proposons pour chaque niveau un panel de formations adaptées :

## 0 à 1 an d'expérience métier

### SE PROFESSIONNALISER



" Je souhaite acquérir des compétences clés et évoluer vers des postes achats & supply chain. "

Pour ceux qui démarrent dans le monde des achats. Des formations pour acquérir les compétences clés.

[Découvrir le planning INTER](#)

[Voir toutes les formations INTRA](#)

## 1 à 5 ans d'expérience métier

### SE PERFECTIONNER



" Je souhaite faire évoluer mes compétences en achats & supply "

Pour les personnes qui occupent déjà un poste en achats. Des formations pour maîtriser les techniques de base.

[Découvrir le planning INTER](#)

[Voir toutes les formations INTRA](#)

## +de 3 ans d'expérience métier

### SE SPÉCIALISER



" Je souhaite approfondir la maîtrise de certaines techniques ou encore acquérir de nouveaux outils. "

Pour les acheteurs de métier ou ceux qui occupent un poste stratégique ou de direction. Des formations sur des enjeux spécifiques ou des techniques avancées.

[Découvrir le planning INTER](#)

[Voir toutes les formations INTRA](#)

# Programme 2021 – SE PROFESSIONNALISER

#PRO\_ANA\_2J

## Les achats pour non-acheteurs

2 jours

*Les bases des achats pour ceux qui en font dans l'entreprise ... sans en faire leur métier*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
31 mai - 1 juin 2021	4-5 novembre 2021	31 mai - 1 juin 2021
		4-5 novembre 2021

 Programme de formation

#PRO\_OPT\_2J

## Optimiser les coûts en PME

2 jours

*Toutes les techniques pour aider les entreprises à réduire leurs coûts.*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
7-8 juin 2021	8-9 novembre 2021	7-8 juin 2021
29-30 novembre 2021		8-9 novembre 2021
		29-30 novembre 2021

 Programme de formation

#PRO\_ACAP\_2J

## Achats et Approvisionnements en PME

2 jours

*Maitriser les étapes du processus supply chain de votre entreprise*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
3-4 juin 2021	18-19 novembre 2021	3-4 juin 2021
25-26 novembre 2021		18-19 novembre 2021

 Programme de formation

#PRO\_INCO\_0.5J

## Les Incoterms 2020

½ jour.

*Découvrir les incoterms 2020 et dans quels cas les utiliser au quotidien*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
4 février 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.	4 février 2021 p.m.
8 juin 2021 p.m.	2 novembre 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.
27 septembre 2021 a.m.		8 juin 2021 p.m.
		27 septembre 2021 a.m.

 Programme de formation

# Programme 2021 – SE PERFECTIONNER

#PERF\_APPR\_2J

## Approvisionnements & gestion de stock (niv.2)

2 jours

*Outils de gestion des appro. et des stocks au service de l'approvisionneur performant.*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
17-18 mars 2021	14-15 octobre 2021	17-18 mars 2021
		14-15 octobre 2021

Programme de formation

#PERF\_NEGO\_2J

## Négociations fournisseurs (niveau 1)

2 jours

*Pratiquer les outils et techniques de négociation*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
22-23 mars 2021	11-12 octobre 2021	22-23 mars 2021
14-15 juin 2021		14-15 juin 2021
9-10 décembre 2021		11-12 octobre 2021
		9-10 décembre 2021

Programme de formation

#PERF\_TECH\_2J

## Techniques et outils de l'acheteur

2 jours

*Les spécificités du métier d'acheteur de A à Z : sourcing, appel d'offre, comparaison fournisseurs, ...*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
29-30 mars 2021	27-28 septembre 2021	29-30 mars 2021
1-2 juillet 2021		1-2 juillet 2021
13-14 décembre		27-28 septembre 2021
		13-14 décembre

Programme de formation

#PERF\_STRAT\_2J

## Stratégies d'achats

2 jours

*Définir et conduire une stratégie achats au sein de l'entreprise*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
25-26 mars 2021	4-5 octobre 2021	25-26 mars 2021
28-29 juin 2021		28-29 juin 2021
16-17 décembre		4-5 octobre 2021
		16-17 décembre

Programme de formation

#PERF\_EXL\_2J

## Excel© pour les achats et les appro.

2 jours

Maitriser l'outil MS EXCEL dans son quotidien d'acheteur / approvisionneur

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
15-16 mars 2021	9-10 septembre 2021	15-16 mars 2021
15-16 novembre 2021		9-10 septembre 2021
		15-16 novembre 2021

Programme de formation

#SPE\_HAPROJ\_1J

## Gestion de projets achats

1 jour.

Décortiquer le métier d'acheteur projet et ses spécificités

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
2 mars 2021	1 juillet 2021	2 mars 2021
1 octobre 2021		1 juillet 2021
		1 octobre 2021

Programme de formation

#PRO\_INCO\_0.5J

## Les Incoterms 2020

½ jour.

Découvrir les incoterms 2020 et dans quels cas les utiliser au quotidien

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
4 février 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.	4 février 2021 p.m.
8 juin 2021 p.m.	2 novembre 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.
27 septembre 2021 a.m.		8 juin 2021 p.m.
		27 septembre 2021 a.m.

Programme de formation

# Programme 2021 – SE SPECIALISER

# SPE \_NEGO\_2J

## Optimiser ses négociations fournisseurs (niv2)

2 jours

Optimiser ses techniques de négociation, de la préparation à la réalisation de l'entretien.

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
17-18 juin 2021	7-8 octobre 2021	17-18 juin 2021
6-7 décembre 2021		7-8 octobre 2021
		6-7 décembre 2021

Programme de formation

# SPE \_RISK\_1J

## La gestion du risque fournisseur

1 jour

Limiter les risques de l'entreprise par la maîtrise de ses fournisseurs

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
23 février 2021	10 juin 2021	10 juin 2021
2 décembre 2021	24 septembre	24 septembre
		2 décembre 2021

Programme de formation

# SPE \_RSE\_1J

## Pour des achats responsables et durables

1 jour

Mettre en place une démarche RSE dans ses achats

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
22 février 2021	11 juin 2021	11 juin 2021
2 décembre 2021	23 septembre	23 septembre 2021
		2 décembre 2021

Programme de formation

# SPE \_ANFI\_2J

## Analyse financière pour l'acheteur

2 jours

Identifier de nouveaux leviers de négo dans les documents comptables du fournisseur

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
21-22 juin 2021	20-21 septembre 2021	21-22 juin 2021
22-23 novembre		22-23 novembre

Programme de formation



#SPE\_MGTL\_2J

## Manager une équipe achats

2 jours

*Gestion d'équipe et leadership*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
21-22 janvier 2021	16-17 septembre 2021	16-17 septembre 2021

Programme de formation

#SPE\_EXL\_1J

## Excel® pour les achats et les appro.

1 jour

*Maîtriser l'outil MS EXCEL dans son quotidien d'acheteur / approvisionneur*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
30 avril 2021	30 septembre 2021	30 avril 2021
2 novembre 2021		30 septembre 2021
		2 novembre 2021

Programme de formation

#SPE\_HAPROJ\_1J

## Gestion de projets achats

1 jour.

*Décortiquer le métier d'acheteur projet et ses spécificités*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
2 mars 2021	1 juillet 2021	2 mars 2021
1 octobre 2021		1 juillet 2021
		1 octobre 2021

Programme de formation

#PRO\_INCO\_0.5J

## Les Incoterms 2020

½ jour.

*Découvrir les incoterms 2020 et dans quels cas les utiliser au quotidien*

Format Présentiel		Format Virtuel
A Lyon	A Paris	A distance
4 février 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.	4 février 2021 p.m.
8 juin 2021 p.m.	2 novembre 2021 p.m.	16 mars 2021 a.m.
27 septembre 2021 a.m.		8 juin 2021 p.m.
		27 septembre 2021 a.m.
		16 mars 2021 a.m.

Programme de formation



# PROGRAMMES DE FORMATION



# Incoterms 2020

Découvrir les incoterms 2020 et comment les utiliser

½ journée (3,5 heures)  
5 à 10 personnes  
#PRO\_INCO\_0.5J

Découvrez les nouveaux incoterms 2020 et comment les utiliser dans votre quotidien achats et/ou appro..  
DPU, FCA et CFR n'auront bientôt plus de secret pour vous

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ PRESENTATION DES INCOTERMS 2020</b></p> <p>EXW : Ex Work FAS : Free Alongside Ship FCA : Free Carrier Alongside FOB : Free On Board CIP : Carriage and Insurance Paid To CPT : Carriage Paid To CIF : Cost Insurance &amp; Freight CFR : Cost and Freight DPP : Delivered at Place Paid DPU : Delivered at Place Unloaded DAP : Delivered At Place</p> <p style="text-align: center;"><u>Quizz de mise en application</u></p> <p><b>2/ QUAND UTILISER CES INCOTERMS</b></p> <p>En fonction des mode de transport choisis ? En fonction du contexte international En fonction des coûts En fonction du risque &amp; des assurances</p> <p style="text-align: center;"><u>Exercices de mise en situation</u></p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Découvrir les incoterms 2020.</p> <p>Savoir les utiliser en fonction de son contexte d'achats</p> <p style="background-color: #FFD700;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes au contact des imports et exports d'une entreprise, souhaitant maîtriser le vocabulaire des incoterms 2020.</p> <p style="background-color: #FFD700;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative Exercice pratique Cas concret</p> <p>Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.  Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.</p>	

# Optimiser les coûts en PME

Toutes les techniques pour aider les entreprises à réduire leurs coûts.

3 journées (21 heures)  
5 à 7 personnes  
#PRO\_OPT\_2J

Lorsqu'une PME veut optimiser ses coûts, elle peut travailler sur ses achats fournisseurs (coûts directs) mais peut aussi faire des économies en travaillant ses coûts indirects.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ ORGANISATION SUPPLY CHAIN DANS L'ENTREPRISE</b></p> <p>Les enjeux des achats Vision globale de la supply chain Organiser achats et approvisionnements <u>Exercice de mise en application</u> La segmentation pour structurer ses achats <u>Exercice de mise en application</u></p> <p><b>2/ OPTIMISER LES COÛTS DIRECTS</b></p> <p>Un sourcing fournisseurs efficace Le dossier de consultation <u>Exercice de mise en application</u> La comparaison des offres <u>Exercice analyser un appel d'offre</u> Préparer efficacement ses négociation</p> <p><b>3/ OPTIMISER LES COÛTS INDIRECTS</b></p> <p>Les coûts cachés des approvisionnements et du stock <u>Exercice de mise en application</u> L'analyse en coûts complets : le TCO <u>Exercice de mise en application</u> Le contenu du contrat d'achats Suivre ses fournisseurs dans le temps</p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Identifier les pistes de productivité dans l'entreprise</p> <p>Connaitre et utiliser les techniques de réduction de coûts</p> <p>Organiser les achats et les approvisionnements</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes en charge des achats dans l'entreprise.</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concret</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	
Personnalisation :	
<p>Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...</p>	

# Achats pour non acheteurs

Les bases des achats pour ceux qui en font ... sans en faire leur métier

3 journées (21 heures)  
5 à 7 personnes  
#PRO\_ANA\_2J

Les étapes opérationnelles pas à pas pour pratiquer des achats professionnels dans son entreprise, même lorsque l'on a pas le titre d'acheteur

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ CONTACTER LES FOURNISSEUR</b> Sourcing, la recherche de fournisseurs L'expression du besoin, la clé d'un appel d'offre réussi <i><u>Exercice de mise en application</u></i></p> <p><b>2/ CONSULTER EFFICACEMENT LES FOURNISSEURS</b> Le dossier de consultation <i><u>Exercice de mise en application</u></i> La comparaison des offres <i><u>Exercice analyser un appel d'offre</u></i></p> <p><b>3/ OPTIMISER &amp; SECURISER SES ACHATS</b> Les bases de la négociation <i><u>Exercice de mise en application</u></i> Le contenu du contrat d'achats Suivre ses fournisseurs dans le temps</p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Maitriser les techniques pour acheter professionnellement</p> <p>Connaitre les outils achats et savoir les utiliser.</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes n'ayant pas le titre d'acheteur mais amenés à côtoyer voir consulter ou négocier des fournisseurs.</p> <p>Acheteurs occasionnel.</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concret</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Evaluation des acquis</b></p> <p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
<b>Appréciation des résultats</b>	
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	
<b>Formateur</b>	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Achats & approvisionnements PME

Maitriser les étapes du processus supply chain de votre entreprise

2 journées (14 heures)  
5 à 7 personnes  
#PRO\_ACAP\_2J

Les étapes opérationnelles pas à pas pour mettre en place une démarche achats et approvisionnements dans une PME.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ LES ACHATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Segmenter ses dépenses et analyse Pareto</li> <li>Rechercher les fournisseurs adaptés</li> <li>Les bonnes pratiques de la demande de prix               <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Exercice de rédaction d'un appel d'offre</u></li> </ul> </li> <li>Analyser les prix des fournisseurs en coût complet               <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Exercice de comparaison d'offres fournisseurs</u></li> </ul> </li> </ul> <p><b>2/ LES APPROVISIONNEMENTS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modes d'approvisionnement               <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Simulation d'un MRP</u></li> </ul> </li> <li>Définir une stratégie d'approvisionnement adaptée               <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Exercice individuel de mise en œuvre</u></li> </ul> </li> <li>Identifier et optimiser ses stocks</li> </ul> <p><b>3/ ORGANISER SA SUPPLY CHAIN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Répartition des rôles et responsabilités achats/appro</li> <li>Définir et communiquer son organisation               <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Exercice individuel de mise en œuvre</u></li> </ul> </li> </ul> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Prendre en main les achats et les approvisionnements d'une PME</p> <p>Maitriser les étapes des processus achats et approvisionnements.</p> <p>Connaitre les outils et savoir les utiliser.</p> <p><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes souhaitant évoluer vers une fonction achats ou approvisionnements.</p> <p><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concret</p>
<p><b>Appréciation des résultats</b></p> <p>Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p><b>Evaluation des acquis</b></p> <p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
<p><b>Formateur</b></p> <p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

**Personnalisation :**

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Technique et outil de l'acheteur

Les spécificités du métier d'acheteur de A à Z

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_TECH\_2J

Panorama complet du processus achats avec les actions opérationnelles à chaque étape, du sourcing fournisseur à sa sélection en passant par l'appel d'offre.

## Programme :

Introduction de la formation

### 1/ INTRODUCTION AUX ACHATS

Les achats dans l'entreprise  
Rôles et missions  
Les différentes étapes du processus achats

### 2/ LE SOURCING

Analyser un marché fournisseurs  
Identifier et utiliser divers canaux de recherche  
Concevoir une R.F.I.  
Exercice d'application

### 3/ LA CONSULTATION

Rédiger un Cahier des Charges Fonctionnel  
Créer et envoyer un Appel d'offres  
Exercice d'application

### 4/ L'ANALYSE DES OFFRES

Savoir comparer et sélectionner une offre fournisseur  
Savoir décomposer un coût  
Analyser les offres fournisseurs en coûts complets  
Exercice d'application

Conclusion de la formation

## Objectifs & compétences visées :

Prendre du recul sur le quotidien pour définir une politique et une stratégie achats .

Comprendre les spécificités et les enjeux des achats en PME.

## Prérequis et public :

Acheteurs et Approvisionneurs en PME.

Connaitre les étapes du processus achats (sourcing, consultation, analyse des offres, ...)

## Méthodes et supports :

Pédagogie active et participative

Exercices pratiques

Cas concrets

## Appréciation des résultats

Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.  
Engagement d'action des participants.  
Evaluation de la satisfaction des participants.

## Evaluation des acquis

Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.  
Exercices d'application et mises en situation.

## Formateur

Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.

Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Négociations fournisseurs

Pratiquer les outils et techniques de négociation

2 journées (14 heures)  
2 à 5 personnes  
#PERF\_NEGO\_2J

Entrenez-vous pour appliquer les techniques et les outils de négociation afin de gagner en efficacité.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
Introduction de la formation  <b>1/ PREPARER SA NEGOCIATION</b> L'importance de la préparation Le rapport de force : Enjeux et Pouvoir <u>Exercice de mise en application</u> Préparer ses objectifs <u>Exercice de mise en application</u> Les postures du négociateur  <b>2/ ARGUMENTER PENDANT L'ENTRETIEN</b> Le premier contact <u>Simulation de présentation efficace</u> Convaincre <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire son scénario et ses objectifs</li> <li>• Argument / contre argument</li> <li>• Méthode APB</li> <li>• Remplir sa grille d'entretien</li> <li>• <u>Exercices de mise en application</u></li> </ul> <b>3/ CONCLURE</b> Savoir conclure un accord pérenne Formaliser son accord  Conclusion de la formation	Connaître les outils et méthodes de négociation.  Mieux préparer ses négociations.  Pratiquer des négociations complexes.  <b style="background-color: #000000; color: white; padding: 2px;">Prérequis et public :</b>  Personnes ayant déjà pratiqué quelques négociations sans en être expert. Débutant en négociation  <b style="background-color: #000000; color: white; padding: 2px;">Méthodes et supports :</b>  Pédagogie active et participative Exercice pratique Cas concret  Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.  Ces exercices pourront être filmés pour travailler sur le comportement en négociation.
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
Une feuille de présence sera émargée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.  Exercices d'application et mises en situation.
Formateur	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.  Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.	

### Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Approvisionnement confirmé

Plus de performance dans la gestion de ses approvisionnements.

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_APPRO\_2J

Les outils de gestion des approvisionnements et du stock au service de l'approvisionneur performant.

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ LES APPROVISIONNEMENTS</b></p> <p>Le coût des approvisionnements <u>Exercice : définir son coût de passation de commande et son coût de gestion des stocks</u></p> <p>Définir sa méthode d'approvisionnement optimal (du rechargement au MRP) <u>Exercices de simulation</u></p> <p>Analyser ses approvisionnement : méthodologie ABC <u>Exercice d'application</u></p> <p><b>2/ LE STOCK</b></p> <p>Analyser ses stocks (Pareto, rotation, vitesse) Définir ses stocks minimum et de sécurité <u>Exercice d'application</u></p> <p><b>3/ LES FOURNISSEURS</b></p> <p>Optimiser la relation fournisseur Convention logistique &amp; indicateurs de performance <u>Présentation d'une convention type</u></p> <p>Savoir échanger avec ses clients internes  <u>Exercice de simulation d'une chaîne globale d'approvisionnement</u></p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Améliorer ses compétences en gestion du stock, des approvisionnements ou des fournisseurs pour plus de performance dans son quotidien.</p> <p>Ouvrir son spectre de compétences à l'ensemble des composantes d'une chaîne globale d'approvisionnement.</p>
	<b>Prérequis et public :</b>
	Approvisionneurs en entreprise.
	<b>Méthodes et supports :</b>
	<p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concrets</p>
<b>Appréciation des résultats</b>	<b>Evaluation des acquis</b>
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
<b>Formateur</b>	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...

# Stratégie achats

Définir et conduire une stratégie achats au sein de l'entreprise.

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_STRAT\_2J

Savoir utiliser les outils et méthodes des achats, afin d'organiser ses achats, de d'élaborer des stratégies achats et de piloter sa performance.

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
Introduction de la formation	Connaitre et utiliser les outils et méthodes achats
<b>1/ INTRODUCTION</b>	Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur.
Vision globale de la Supply-Chain	Elaborer une stratégie achats
Rôle des approvisionnements Vs. Rôle des achats	
Gestion des stocks	
<b>2/ ORGANISER SES ACHATS</b>	<b>Prérequis et public :</b>
Cartographie des achats (Pareto, ABC,...)	Acheteurs en charge d'une famille achats
<u>Exercice de simulation</u>	
Matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)	
<u>Exercice d'utilisation des outils F.C.A.</u>	
Définir une politique achats selon stratégie de l'entreprise	<b>Méthodes et supports :</b>
Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)	Pédagogie active et participative
<b>3/ MESURE DE LA PERFORMANCE</b>	Exercices pratiques
Indicateurs de performance et tableaux de bord achats	Cas concrets
Evaluer et piloter ses fournisseurs	
<u>Exercice d'application individuel</u>	
Analyse des risques	
Conclusion de la formation	<b>Evaluation des acquis</b>
<b>Appréciation des résultats</b>	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.
Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.	Exercices d'application et mises en situation.
Engagement d'action des participants.	
Evaluation de la satisfaction des participants.	
<b>Formateur</b>	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.	
Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Excel pour les achats et les appro.

Maitriser l'outil MS EXCEL dans son quotidien d'acheteur / approvisionneur

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#PERF\_EXL\_2J

Savoir utiliser Excel, l'outil par excellence des acheteurs et des approvisionneurs.  
Connaitre les fonctions usuelles et les utiliser

## Programme :

Introduction de la formation

### 1/ TRAITEMENT DES FICHIERS

Trier une base de donnée extraite d'un ERP

- fonctions texte : concatener, &, dates, ...  
*Exercice d'application : calculer ses gains sur achats*
- fonctions chiffres : somme, somme.si, ...  
*Exercice d'application : calculer ses gains sur achats*

Rapprocher des informations issues de deux tableaux

- SI imbriqués, Recherche, rechercheV, rechercheH, ...  
*Exercice d'application : comparer deux offres de prix*

### 2/ SYNTHÈSE DES DONNÉES

Concevoir un Tableau Croisé Dynamique

Mettre en forme son T.C.D.

*Exercice d'application : consolider les informations extraites d'une liste de prix*

*Exercice de synthèse : Réaliser rapidement un pareto et une analyse ABC sous excel*

### 3/ MISE EN FORME

Réaliser rapidement un graphique de ses données

Outils de mise en forme automatique

*Exercice d'application : Réaliser un tableau de bord*

*Exercice de synthèse : analyser une base de données achats et mettre en forme les indicateurs de performance fournisseur.*

Conclusion de la formation

## Objectifs & compétences visées :

Connaitre et utiliser les fonctions du logiciel MS EXCEL utiles au quotidien de l'acheteur et de l'approvisionneur.

## Prérequis et public :

Acheteur ou approvisionneur en entreprise.

## Méthodes et supports :

Pédagogie active et participative

Exercices pratiques sur excel

Cas concrets

## Appréciation des résultats

Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.

Engagement d'action des participants.

Evaluation de la satisfaction des participants.

## Evaluation des acquis

Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.

Exercices d'application et mises en situation.

## Formateur

Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.

Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, ...



# Spécificités achats projets

Décortiquer le métier d'acheteur projet et ses spécificités

1 journée (7 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_HAPROJ\_1J

Comprendre les challenges de l'acheteur projet : interface des équipes projets & Achats.  
Son rôle, ses activités, ses outils, ...

## Programme :

Introduction de la formation

### 1/ TRAVAILLER EN MODE PROJET

Découvrir les intérêts du mode projet et ses spécificités

Illustration du secteur automobile

Coordination avec les autres acteurs du service achats

Exercice de simulation : projet / famille / usine

Reporting projet

### 2/ PHASE AMONT

ACQUISITION

- travailler avec les ventes et le marketing
- Costing et modèles de coûts : Analyse de marché et coût objectif

DEMARRAGE

- Un cahier des charges au juste besoin : Exercice de simulation
- Les attentes de la RFQ : Exercices d'application

### 3/ PHASE AVAL

NOMINATION

- Gérer sa communication interne
- Lettre de nomination officielle : Présentation de l'outil FCA

PRE-SERIE & PRODUCTION

- Suivi contractuel des fournisseurs
- Suivi qualité & audits : Présentation de l'outil FCA
- Suivi logistique

Conclusion de la formation

## Objectifs & compétences visées :

Définir l'organisation de l'acheteur « en mode projet ».

Coordination, rôle et outil à chaque étape du projet

## Prérequis et public :

Acheteurs et responsables achats qui souhaitent se former aux spécificités du mode projet.

## Méthodes et supports :

Pédagogie active et participative

Exercices pratiques

Cas concrets

## Appréciation des résultats

Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.

Engagement d'action des participants.

Evaluation de la satisfaction des participants.

## Evaluation des acquis

Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.

Exercices d'application et mises en situation.

## Formateur

Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.

Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



Se professionnaliser

Se perfectionner

Se spécialiser

# Analyse financière pour l'acheteur

Identifier de nouveaux leviers de négociation

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_ANFI\_2J

Utiliser les informations financières des fournisseurs pour identifier de nouveaux leviers de négociation et de décomposition des coûts.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ IDENTIFIER LES ELEMENTS FINANCIERS FOURNISSEURS</b></p> <p>Lire un compte de résultat <i>Exercices de mise en application</i></p> <p>Lire un bilan <i>Exercices de mise en application</i></p> <p>Analyser les éléments financiers des fournisseurs <i>Serious game de mise en application</i></p> <p><b>2/ METHODOLOGIE D'ANALYSE FINANCIERE</b></p> <p>Calcul de la trésorerie du fournisseur : FR &amp; BFR Calcul du seuil de rentabilité : Coûts fixes &amp; coûts variables Définition des coûts standards <i>Nombreuses mises en application</i></p> <p><b>3/ CONSTRUIRE SA STRATEGIE</b></p> <p>Décision make or buy : capacitaire et coût de l'heure productive Effet volume : quel prix si j'augmente mes quantités ? Investissement : achat du matériel ou rondelle d'amortissement ? <i>Application sur un cas réel d'entreprise</i></p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Comprendre les éléments d'un compte de résultat et d'un bilan fournisseur.</p> <p>Construire une stratégie de négociation à partir des ces éléments.</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Acheteurs et responsables achats qui cherchent de nouveaux leviers pour leurs négociation</p> <p style="background-color: #000000; color: #FFD700;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative</p> <p>Exercices pratiques</p> <p>Cas concrets</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.</p> <p>Engagement d'action des participants.</p> <p>Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude de bilans comptables ou de comptes de résultats de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercices personnalisés, ...

# Gestion des risques fournisseurs

Limitier les risques de l'entreprise par la maitrise de ses fournisseurs

1 journée (7 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_RISK\_1J

Une méthodologie à dérouler en entreprise pour analyser, prioriser et endiguer les risques fournisseurs.

## Programme :

Introduction de la formation

### 1/ IDENTIFIER LES RISQUES

- Risques pays
- Risques fournisseurs
- Risques produits
- Autres types de risques

*Exercice de simulation : identifiez les risques d'une entreprise*

### 2/ PRIORISER LES RISQUES

- Définir une matrice de gravité et de probabilité
- Calculer la criticité de chaque risque
- Donner des priorités aux risques à traiter

*Exercice d'application*

### 3/ LIMITER LES RISQUES

- Définir un plan d'action
- Construire une supply chain résiliente
- Mettre en place un système de contrôle

Conclusion de la formation

## Objectifs & compétences visées :

Identifier et analyser les risques fournisseurs d'une entreprise.

Prioriser et définir un plan d'action

## Prérequis et public :

Acheteurs, responsables achats ou supply chain qui souhaitent maitriser les risques pour leur entreprise.

## Méthodes et supports :

Pédagogie active et participative

Exercices pratiques

Cas concrets

## Appréciation des résultats

Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.  
Engagement d'action des participants.  
Evaluation de la satisfaction des participants.

## Evaluation des acquis

Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.  
Exercices d'application et mises en situation.

## Formateur

Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.

Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Manager une équipe achats

Gestion d'une équipe et leadership

2 journées (14 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_MGTL\_2J

Afin de piloter un service achats le responsable achats doit être en mesure de manager une équipe. Quels sont les techniques et les outils de management ? Comment affier son leadership dans l'équipe ?

Programme :	Objectifs & compétences visées :
Introduction de la formation	Comprendre les bases du management
<b>1/ COMMENT ORGANISER SON EQUIPE</b> Définir les objectifs et le cadre de travail <i>Mise en application</i> Savoir déléguer	Définir un cadre et le faire respecter  Adapter son management à chaque personne / situation.
<b>2/ LE RÔLE DU MANAGER</b> Susciter la motivation des équipes <i>Mises en application</i> Les différents types de management	<b>Prérequis et public :</b>  Acheteurs et responsables achats qui souhaitent manager efficacement leurs équipes.
<b>3/ COMMUNIQUER AUPRES DE SON EQUIPE</b> Adapter son mode de management aux situations Résoudre les conflits <i>Exercice de mise en situation</i> Mener un entretien de recadrage	<b>Méthodes et supports :</b> Pédagogie active et participative  Exercices pratiques  Cas concrets
Conclusion de la formation	
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil. Exercices d'application et mises en situation.
Formateur	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique. Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.	

### Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise.

# Excel pour les achats-et les appro.

Maitriser l'outil MS EXCEL dans son quotidien d'acheteur / approvisionneur

1 journée (7heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_EXL\_1J

Savoir utiliser Excel, l'outil par excellence des acheteurs et des approvisionneurs.  
Connaître les fonctions usuelles et les utiliser

## Programme :

Introduction de la formation

### 1/ TRAITEMENT DES FICHIERS

Trier une base de donnée extraite d'un ERP

- fonctions texte : concatener, &, dates, ...  
*Exercice d'application : calculer ses gains sur achats*
- fonctions chiffres : somme, somme.si, ...  
*Exercice d'application : calculer ses gains sur achats*

Rapprocher des informations issues de deux tableaux

- SI imbriqués, Recherche, rechercheV, rechercheH, ...  
*Exercice d'application : comparer deux offres de prix*

### 2/ SYNTHÈSE DES DONNÉES

Concevoir un Tableau Croisé Dynamique

Mettre en forme son T.C.D.

*Exercice d'application : consolider les informations extraite d'une liste de prix*

*Exercice de synthèse : Réaliser rapidement un pareto et une analyse ABC sous excel*

### 3/ MISE EN FORME

Réaliser rapidement un graphique de ses données

Outils de mise en forme automatique

*Exercice d'application : Réaliser un tableau de bord*

*Exercice de synthèse : analyser une base de données achats et mettre en forme les indicateurs de performance fournisseur.*

Conclusion de la formation

## Objectifs & compétences visées :

Connaître et utiliser les fonctions du logiciel MS EXCEL utiles au quotidien des achats et des approvisionnements.

## Prérequis et public :

Acheteurs, responsables achats ou responsables approvisionnement en entreprise.

## Méthodes et supports :

Pédagogie active et participative

Exercices pratiques sur excel

Cas concrets

## Appréciation des résultats

Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.

Engagement d'action des participants.

Evaluation de la satisfaction des participants.

## Evaluation des acquis

Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.

Exercices d'application et mises en situation.

## Formateur

Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.

Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, ...

# Optimiser ses négociations fournisseurs

Optimiser ses techniques de négociation, de la préparation à la réalisation de l'entretien

2 journées (14 heures)  
2 à 5 personnes  
#SPE\_NEGO\_2J

Entraînez-vous pour appliquer les techniques et les outils de négociation afin de gagner en efficacité et en performance.

Programme :	Objectifs & compétences visées :
<p>Introduction de la formation</p> <p><b>1/ PREPARER SA NEGOCIATION</b></p> <p>L'importance de la préparation Le rapport de force : Enjeux et Pouvoir <u>Exercice de mise en application</u> Préparer ses objectifs <u>Exercice de mise en application</u> Les postures du négociateur</p> <p><b>2/ LES OUTILS DE L'ACHETEUR</b></p> <p>Gérer le contact <u>Simulation de présentation efficace</u> Convaincre</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire son scénario et ses objectifs</li> <li>• Remplir sa grille d'entretien</li> <li>• Argument / contre argument &amp; méthode APB</li> <li>• Augmenter son pouvoir</li> <li>• <u>Exercices de mise en application</u></li> </ul> <p><b>3/ FAIRE FACE A TOUS TYPES DE NEGOCIATION</b></p> <p>Situation de négociation permanente Négocier sous pression Gérer les conflits Négocier les clauses de son contrat</p> <p>Conclusion de la formation</p>	<p>Connaitre les outils et méthodes de négociation.</p> <p>Mieux préparer ses négociations</p> <p>Faire face à différentes situations de négociation.</p> <p style="background-color: #000080; color: white;"><b>Prérequis et public :</b></p> <p>Personnes ayant déjà pratiqué des négociations.</p> <p style="background-color: #000080; color: white;"><b>Méthodes et supports :</b></p> <p>Pédagogie active et participative Exercice pratique Cas concret</p> <p>Les mises en situation proposent à chaque participant de mettre en pratique les outils et solutions à sa disposition afin d'arriver à un compromis profitable.</p> <p>Ces exercices pourront être filmés pour travailler sur le comportement en négociation.</p>
Appréciation des résultats	Evaluation des acquis
<p>Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation. Engagement d'action des participants. Evaluation de la satisfaction des participants.</p>	<p>Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.</p> <p>Exercices d'application et mises en situation.</p>
Formateur	
<p>Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.</p> <p>Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un acheteur expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la structuration des achats.</p>	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



# Pour des achats responsables et durables

Mettre en place une démarche RSE dans son entreprise

1 journée (7 heures)  
4 à 6 personnes  
#SPE\_RSE\_1J

Mettre en place une démarche achats qui soit responsable et durable dans son entreprise, pour tenir ses engagements RSE ou préparer l'ISO 26001.

<b>Programme :</b>	<b>Objectifs &amp; compétences visées :</b>
Introduction de la formation	Comprendre les enjeux des achats RSE et le périmètre de sa mission
<b>1/ LE PERIMETRE ACHATS RESPONSABLES</b>	Connaître les fondements de l'ISO26000
Les 7 piliers de la démarche RSE	Mettre en œuvre une démarche RSE dans son entreprise
Code de conduite, chartes, engagements, ... ce qu'il faut retenir	
Impact de l'accord de Paris	
<u>Exercice individuel de mise en place</u>	
<b>2/ METTRE EN PLACE UNE DEMARCHE RSE</b>	<b>Prérequis et public :</b>
Politique achats / stratégie achats / plan d'action	Acheteurs et responsables achats ou supply chain, qui souhaitent faire avancer la démarche achats responsables et durables dans leur entreprise.
Expression du besoin RSE dans le cahier des charges	
<u>Exercice de simulation</u>	
La dimension RSE dans son sourcing	
Intégrer l'approche cycle de vie	
<u>Exercice d'application</u>	
<b>3/ EVALUATION FOURNISSEUR</b>	<b>Méthodes et supports :</b>
Suivre la démarche RSE chez ses fournisseurs	Pédagogie active et participative
Axes de progrès & amélioration continue	Exercices pratiques
Audit fournisseurs dans le cadre d'une démarche RSE	Cas concrets
<u>Exercice de mise en application</u>	
Conclusion de la formation	
<b>Appréciation des résultats</b>	<b>Evaluation des acquis</b>
Une feuille de présence sera émarginée par chaque stagiaire par demi-journées de formation.	Questionnement ciblé suite à la présentation d'un savoir ou d'un outil.
Engagement d'action des participants.	Exercices d'application et mises en situation.
Evaluation de la satisfaction des participants.	
<b>Formateur</b>	
Tous nos formateurs ont des compétences d'ordre technique, professionnelles et théoriques issues de leurs expériences professionnelles et enrichies d'un vrai savoir-faire pédagogique.	
Pour ce module de professionnalisation, le formateur est un professionnel expérimenté qui a travaillé dans des PME et dans des grands groupes, spécialiste de la supply chain.	

## Personnalisation :

Ce programme peut être personnalisé sur demande, une demi-journée supplémentaire est à prévoir pour un temps d'adaptation. Nous pourrions ainsi caractériser la formation à travers des cas propres de votre entreprise : étude d'offre de prix de vos fournisseurs, analyse réelle de vos dépenses, exercice personnalisé de négociation, ...



## Formation Conseil Achats

Tel. 04 37 26 11 11

Mail [support@fc-achats.fr](mailto:support@fc-achats.fr)

32 rue du 35ème régiment d'aviation, 69500 BRON

[www.formation-conseil-achats.fr](http://www.formation-conseil-achats.fr)

