

## FICHE PÉDAGOGIQUE



## LE PROCESSUS D'ACHAT

**PERSONNES CONCERNÉES** : Toute personne désirant travailler sur l'acte d'achat.

**PRÉ-REQUIS** : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**DURÉE DE LA FORMATION** : 14h soit 2 jours

**OBJECTIFS :**

Optimiser la rentabilité des achats de votre entreprise.

Atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés pour un acte d'achat.

**PROGRAMME :**

AVANT L'ACHAT : Prévion/Anticipation

- Définition du besoin : Préciser la demande exprimée.
- Prospection des fournisseurs : Rechercher les offres potentielles.

PENDANT L'ACHAT : Décision/Acte d'achat

- Consultation des fournisseurs : Formuler la demande.
- Comparaison des offres : Analyser toutes les offres (délai, prix, quantité, qualité).
- Echantillonnage : Analyser le niveau de la qualité.
- Sélection des fournisseurs : Choisir des offres proches de la demande.
- Négociation : Réduire l'écart entre l'offre et la demande.
- L'observation active : Comprendre le vendeur.
- Contrat : Engager les parties sur le plan juridique.

APRES L'ACHAT : Concrétisation/Réalisation

- Suivi de l'exécution du contrat : Respecter et faire respecter les obligations contractuelles.
- Evaluation de l'achat : Etudier les écarts (prévu/réalisé), améliorer les achats futurs.

**MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :**

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires .

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.