



PARTICIPANTS :

- Directeur, responsable moyens généraux.
- Responsable logistique.
- Responsable Économat
- Assistant moyens Généraux
- Assistant logistique
- Responsable des achats

OBJECTIFS :

- Appréhender les notions et pratiques clefs du métier d'acheteur
- Concevoir et utiliser les outils de pilotage des achats
- Effectuer une veille permanente sur son marché
- Rechercher des fournisseurs et des produits
- Rédiger des appels d'offres
- Évaluer les propositions des fournisseurs
- Négocier les conditions d'achat en lien avec les services juridiques et financiers
- Suivre les contrats (qualité, délais, livraison, paiement) en lien avec les différents intervenants (fournisseurs, autres services internes)
- Utiliser les textes réglementaires et juridiques qui gouvernent les achats
- Utiliser les moyens et techniques de paiement
- Utiliser les documents de transports et douanier
- Concevoir les procédures d'achats locaux et import.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES:

- Un poste de travail par stagiaire,
- Vidéoprojecteur,
- Accès Internet,
- Exercices individuels sur PC,
- Supports de cours,
- Évaluation en fin de stage,
- Attestation de formation

Durée: 3 jours /Prix : 375 000 F HTVA

Date : 19-20-21 MARS 2019

Lieu: Hôtel ALAFIFA / Siège ITTE

PROGRAMME :

1-Fonction achat et compétences de l'acheteur

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité. Comprendre le rôle de l'acheteur, les enjeux et les risques auxquels il doit répondre
- Identifier les compétences de l'acheteur dans le contexte actuel
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat. Mise en situation : découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2-Etape 1 : Définir et analyser le besoin

- Apprendre à classer et segmenter les différents achats.
- Identifier les caractéristiques à analyser. / Identifier les enjeux et les risques
- Définir le juste besoin avec la matrice ACDE. Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel Exercice : Construire un diagramme de Pareto et classer les familles de produits Rédiger un cahier des charges tech/fonctionnel pour l'achat d'un produit courant.

3 - Étape 2 : Les fournisseurs - Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter.

- Mettre en œuvre un sourcing efficace.
- Les différentes sources d'information
- Collecter et analyser l'information
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux. Exercice: Construire un questionnaire de présélection

4 - Étape 3 : Consulter et analyser les offres

- Préparer une grille de comparaison des offres
- Raisonner en coût global. Exercice: Établir une grille de comparaison et déterminer les critères de choix à partir d'un achat de produits ou de prestations simples.

5 - Étape 4 : Négocier - Préparer la négociation. / Identifier les enjeux de la négociation.

- Déterminer les clauses à négocier. / Fixer les objectifs. Exercice: Préparer la matrice de négociation

Étape 5 : Contractualiser

- Les différents types de contrat et de commandes.
- Les clauses essentielles d'un contrat d'achat. Exercice: Rédiger les clauses essentielles d'un achat courant

6 - Étape 6 : Suivre la performance

- Mesurer les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés. ▪ Comprendre la notion de relations

Des leaders qui nous font confiance



L'offre intègre la pause café, le déjeuner et la location de la salle de formation.

SCAT URBAM B04 , 1 er étage, Dakar– SN DKR-2018-B-4176 / Tel : Tel : 00 221 77 703 69 69 / 33 827 76 72

E-mail : contact@itteconsulting.com - www.itteconsulting.com