

# Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - CCE

Formation Continue - Achats et supply chain



**CCI LE MANS  
SARTHE**

**Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise.**

## Objectifs :

- Organiser les achats de l'entreprise.
- Mettre en place un plan opérationnel d'achat.
- Suivre et contrôler les achats.
- Utiliser une méthode et des outils pour réduire les coûts et les risques et optimiser le temps de l'acheteur.

## Public :

Acheteur, assistant acheteur, collaborateur amené à exercer des missions d'achats de façon occasionnelle ou ponctuelle.

**Prérequis :** aucun

**Accessibilité :** Cette formation (ou ce dispositif, ou cet accompagnement...) est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap du service : Jean-Christophe GESLIN au 02 43 29 00 51.

## Délai d'accès :

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs : délai moyen constaté 2 mois.

Pour les formations éligibles au CPF et sans pré-requis : compter un délai compris entre 4 et 15 jours.

Pour les dispositifs à entrée et sortie permanente, délai lié le plus souvent à l'accord de prise en charge du financeur.

## Compétences visées :

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

### ACHATS

- Gestion des priorités Achats
- Définition du besoin via un cahier des charges
- Recherche et sélection des meilleurs fournisseurs pour l'entreprise
- Pilotage de la consultation fournisseur
- Négociation

### APPROVISIONNEMENT

- Gestion des commandes
- Relance, réception et gestion des stocks

## Points forts :

**Taux de satisfaction global 2019** (taux de remplissage global 95%) : **98 % des stagiaires ont déclaré être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT »** sur les critères suivants : Conformité avec les objectifs annoncés ; Qualité des apports théoriques ; Animation générale ; Relation animateurs/participants ; Adaptation à vos attentes personnelles ; Utilisation possible des acquis dans votre travail ; Organisation matérielle, rythme.

**4,4 / 5 - Note de satisfaction auprès des stagiaires demandeurs d'emploi en 2019 (source Anotea "La Bonne Formation")**

## Les plus pédagogiques :

**Animateur :** Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs

## INFORMATION

3 jours - 21 heures + 2 heure de certification

€ 2 320 € net

1 820 € + 500 € pour la certification.

**Session(s) à Le Mans - en présentiel**

- 16, 19, 26 & 27 Novembre 2020

**Session(s) à En distanciel**

- nous consulter

Eligible au CPF

# Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - CCE

Formation Continue - Achats et supply chain



**CCI LE MANS  
SARTHE**

compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

## Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

## Validation / Certification :

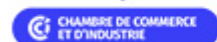
Evaluation des connaissances en fin de formation.

Certification de compétences en entreprise (CCE).

Attestation de formation.

**POUR VOUS INSCRIRE SUR L'APPLI CPF, [CLIQUEZ-ICI](#).**

**Certificat de Compétences  
en Entreprise**



**Laurence Plais**

Téléphone : 02 43 21 58 12

[formation.continue@lemans.cci.fr](mailto:formation.continue@lemans.cci.fr)

**CCI Le Mans Sarthe - Pôle Formation continue**

7 avenue des Platanes

72100 Le Mans

**Certificat de Compétences  
en Entreprise**





## Programme :

### IDENTIFICATION DES FOURNISSEURS

- La définition du besoin : comment exprimer mon besoin de façon objective et explicite ?
- Quelles informations joindre dans un cahier des charges ? Comment décrire le produit ou la prestation ? Les différents types de cahier des charges (cahier des charges techniques et cahier des charges fonctionnel)
- Identifier les risques à l'achat : les basiques de l'analyse de marché fournisseur
- Organiser son temps en fonction du niveau de risque et de l'enjeu de l'achat
- Comment sélectionner mes fournisseurs ? Le sourcing, les demandes d'informations, les dossiers de consultations et les dossiers d'appel d'offre avec cahier des charges, les demandes de devis.

### OUTILS ET TECHNIQUES DE SELECTION DES FOURNISSEURS

- Piloter la consultation des achats : les bonnes pratiques dans le lancement des appels d'offres, les documents à joindre, les tableaux d'analyse des offres.
- Analyser les offres reçues et analyser les coûts pour choisir la meilleure solution pour l'entreprise
- Choisir la meilleure offre et préparer la négociation

### APPROVISIONNEMENT ET GESTION DES STOCKS

- Mettre en place une gestion des stocks : suivi des stocks, déclenchement des commandes, suivi des commandes d'achats et relance fournisseur, gestion des accusés réception Achats et procédure de réception matière, tableau de bord de gestion des stocks.

### LA PHASE DE NEGOCIATION

- Préparer la négociation : définition des points à négocier et des marges de manoeuvre
- Construire une grille de négociation et identifier des arguments pour bien résister face au vendeur
- Etre résistant et crédible en négociation : les règles d'or de la négociation Achats !
- Adapter sa posture de négociation en fonction du contexte de la situation (identifier les opportunités et les contraintes), comprendre la relation Client – fournisseurs le lien avec l'analyse de risques
- Evaluation du rapport de forces en négociation

### CONTRACTUALISATION AVEC LE FOURNISSEUR RETENU

- Le contrat et les documents contractuels : Contrat, Commande, Accusé réception...
- Identifier le cadre contractuel de la relation Client fournisseur : le contrat, les CGA et les CGV
- Les principales clauses contractuelles & les différents types de contrat adaptés pour les achats stratégiques de l'entreprise

### LE SUIVI ET L'EVALUATION

- Evaluation de la performance Fournisseurs sur une base multicritères Qualité Coûts Délais
- L'évaluation de la performance Fournisseur comme un outil de progrès : communiquer au fournisseur les résultats de son évaluation
- Mesure de la performance Achats : les basiques de la construction d'un tableau de bord (mesure des résultats et des écarts) et de la communication en interne de l'activité Achats (mesure de performance & mesure de charge)