

## DEVELOPPER SA PERFORMANCE ACHAT

### Objectifs de la formation

#### Objectifs opérationnels

Optimiser ses négociations grâce à une meilleure connaissance des processus achats et des leviers de négociation.

#### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Positionner la préparation des négociations comme élément clé
- Conduire un appel d'offres
- Dérouler les étapes de la négociation

### LE PROGRAMME DE FORMATION

#### 1/ Introduction

- Place des achats dans l'entreprise
- Aligner sa stratégie achats sur la stratégie globale de l'entreprise (outil PESTEL)
- Rôle & Compétences de l'acheteur
- Adopter les bonnes postures et adapter sa communication

#### 2/ Préparation amont de l'acte d'achat

- Analyser le contexte de marché et les forces en puissance (les 5 forces de Porter)
- Définir très précisément le besoin (quoi, quand, auprès de qui, combien...) avec les clients internes
- Evaluation des risques fournisseurs existants
- Etablir ses objectifs

#### 3/ Définir le cahier des charges

- Définir le cahier des charges (RFI)
- Rédiger la grille de pré-sélection
- Evaluer les offres (RFQ)
- Définir les leviers de la négociation

#### 4/ Maîtriser les points clés de la négociation

- Les profils de négociateurs
- Calculer le coût global
- Conduire les étapes de la négociation
- Savoir conclure

### Dates des sessions

#### Semestre 1

Session 1 > PARIS : 16 mars 2023  
Session 2 > LYON : 11 mai 2023

#### Semestre 2

Session 1 > PARIS : 16 novembre 2023  
Session 2 > LYON : 14 décembre 2023

### Durée :

- 2 journées de 7 heures + ½ journée en classe virtuelle
- Un livret apprenant sera fourni à l'issue de la formation

### Prérequis nécessaires :

- Aucun prérequis n'est nécessaire

### Tarifs :

- **700 € HT par personne pour l'ensemble du stage**
- **Repas du midi offert**

### INFORMATIONS POUR VOS INSCRIPTIONS



Inès SID

Chargée de projet formation

[i.sid@2nd-academy.fr](mailto:i.sid@2nd-academy.fr)

07 86 83 73 82



Cédric ANGELI

Directeur

[c.angeli@2nd-academy.fr](mailto:c.angeli@2nd-academy.fr)

06 25 70 65 36

## NOS METHODES ET SUPPORTS DE FORMATION

### **Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.**

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble :

- Exercices en groupe
- Réflexion individuelle
- Partage d'idées et d'expériences
- Mises en situations filmées
- Training individuel intensif...

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

### Modalités d'évaluation (pré-formation)

#### **Positionnement et recueil des attentes :**

##### **Pour toutes nos formations :**

Si la formation exige des prérequis, un test de positionnement est transmis en amont de la formation aux apprenants afin de s'assurer qu'ils disposent des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

**Au démarrage de chaque formation**, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.



### Modalités d'évaluation (post-formation)

#### **Evaluation des objectifs de formation**

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par un Quiz en fin de formation.

#### **Evaluation de la satisfaction**

**Evaluation de la satisfaction du stagiaire** : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique
- Logistique : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

**Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre** : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Préparation : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée
- Contenu : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation
- Logistique : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

**Evaluation de la satisfaction par vos financeurs** : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise cliente, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Nouriya MAURICE - [n.maurice@2nd-academy.fr](mailto:n.maurice@2nd-academy.fr)

