

Intitulé de la formation De l'analyse du besoin à la sélection fournisseur

Domaine Achats et production

Version 01/2025

Éligible CPF Non ☒ Oui ☐



Objectifs

Objectif de la formation

Acquérir les outils et méthodes nécessaires à la conduite des achats dans l'entreprise

Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Organiser les achats de l'entreprise,
- Réaliser des achats



Durée : 2 j de formation
soit **14h par stagiaire**

Modalité : Présentiel

Effectif : De 4 à 10 personnes



Accessibilité Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.



Public concerné

- Tout collaborateur amené à exercer des missions d'achat, de façon occasionnelle ou régulière



Prérequis et niveau d'entrée

- Pas de prérequis



Moyens et méthodes pédagogiques

- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle,
- Apport théorique,
- Exercices d'application et cas pratiques,
- Support de formation.



Évaluation

De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- QCM

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII^e AVENUE



Sanction de la formation

- Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation



Contenu de formation

½ JOURNÉE N°1

ORGANISATION DE LA COLLECTE, ANALYSE ET DEFINITION DES BESOINS D'ACHATS DE L'ENTITE

- Définition du besoin de manière exhaustive, explicite et objective (matrice ACDE)
- Identification des risques et contraintes internes
- Constitution du cahier des charges

½ JOURNEES N°2 ET 3

RECHERCHE, IDENTIFICATION ET SELECTION DES FOURNISSEURS

- Les outils de recherche de fournisseurs
- Définition des critères adaptés pour la sélection des fournisseurs (RFI, demande d'information, questionnaire)
- Analyse et évaluation fournisseurs critères hors prix (notation multicritères)
- Diffusion du besoin : la consultation (RFP, l'appel à projet, appel d'offre, ...)
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
- Analyse et évaluation des offres reçues
- Identification des contraintes externes
- Identification des fournisseurs répondant aux besoins

½ JOURNEE N°4

PREPARATION ET CONDUITE DE LA NEGOCIATION

- Définition des éléments à négocier
- Définition des objectifs, des MEilleures SOLutions de Repli
- Recherche des marges de manœuvre et des leviers
- Préparation des argumentaires, anticipation des réponses possible et recherche de parades
- Contractualisation avec le fournisseur retenu

Contact formation

fpc@campus12avenue.fr

Site de Rodez : 05 65 77 77 00

Site de Millau : 05 65 59 59 03

Sur Internet :

