

Objectif

Découvrir et acquérir les méthodes et les outils des achats. Appréhender la fonction et le monde des acheteurs

Prérequis

Aucun

Destinataires

Acheteur, Futur Acheteur, Commercial, Chef de Projet, Chef de Gamme, Tout Collaborateur appelé à acheter

Plan du stage

Qu'est-ce que les achats ?
Quelle est la fonction des achats dans l'entreprise ?
Comment appréhender la fonction d'acheteur ?

Rentabiliser les postes de coût

- . Place du processus d'achat dans la création de valeur de l'entreprise
- . Qu'est-ce qu'un poste de coût ?
- . Repérer les différents postes de dépense
- . L'impact des achats sur la rentabilité de l'entreprise
- . Hiérarchie des coûts, hiérarchie des besoins
- . Acheter bien, acheter mieux, quelles sont les limites ?
- . Les lois du marché
- . Le rôle des acheteurs dans l'entreprise

Les lois génériques des achats

- . Les lois du marché (offre - demande)
- . Le marché (étendue, opérateurs et concurrence)
- . La fixation des prix et la valeur économique du prix
- . Les prix fixés et les marges
- . Les lots, les volumes
- . La démarche ABC et les lois de "Pareto"
- . La logistique
- . La qualité générale et la qualité produit
- . Les importations (et la délocalisation)
- . Les méthodes de négociation
- . Les méthodes de remisage (anté et post commande)
- . Les contrats de vente et les conditions générales de vente
- . Les commandes
- . Les limites juridiques des contrats d'achats
- . Les soldes, les promotions et la vente à perte
- . Les cahiers des charges des achats
- . Les normes de qualité (l'exemple d'ISO 9000)

Découvrir ou fixer le juste prix d'achat

- . Les méthodes marché (et les outils internet)
- . Les méthodes comptables
- . La notion de limite économique

Négocier le juste prix avec les commerciaux

- . Aperçu des scénarios types d'entretiens de négociation d'achat-vente
- . Aperçu des situations d'achat et des méthodes comportementales des acheteurs

Les portails et les places de marché

- . Aperçu des outils électroniques des achats

La qualité des produits et des services

- . Trouver le bon "mix" d'achat (qualité - prix)
- . Éviter la mauvaise qualité et contractualiser la qualité dans un cahier des charges

Les facteurs délais et coûts associés

- . La notion de rupture de stock, déterminer le coût de la rupture de stock
- . Coût réel des marchandises livrées
- . Implication réelle des achats dans la chaîne logistique du produit ou du service

Pédagogie

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant	-	-
Latéral	-	-
Après	ACH02	-

Prix HT du stage

Stage : 1 897 €

📍 option : 105 €

Informations et

Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

19 au 23 mars

11 au 15 juin

15 au 19 octobre

26 au 30 novembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier des Achats

Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
<p>► Sessions 2007</p> <p><input type="checkbox"/> 19 au 23 mars N° 529</p> <p><input type="checkbox"/> 11 au 15 juin N° 530</p> <p><input type="checkbox"/> 15 au 19 octobre N° 531</p> <p><input type="checkbox"/> 26 au 30 novembre N° 532</p>	<p>► Sessions 2008</p> <p><input type="checkbox"/> 17 au 21 mars N° 724</p> <p><input type="checkbox"/> 9 au 13 juin N° 725</p> <p><input type="checkbox"/> 13 au 17 octobre N° 726</p> <p><input type="checkbox"/> 24 au 28 novembre N° 727</p>	<p>► Sessions 2009</p> <p><input type="checkbox"/> 16 au 20 mars N° 919</p> <p><input type="checkbox"/> 8 au 12 juin N° 920</p> <p><input type="checkbox"/> 12 au 16 octobre N° 921</p> <p><input type="checkbox"/> 23 au 27 novembre N° 922</p>	<p>► Sessions 2010</p> <p><input type="checkbox"/> 15 au 19 mars N° 1114</p> <p><input type="checkbox"/> 7 au 11 juin N° 1115</p> <p><input type="checkbox"/> 11 au 15 octobre N° 1116</p> <p><input type="checkbox"/> 22 au 26 novembre N° 1117</p>

Filière pour Approfondir ▼

Avant - -
Latéral - -
Après ACH02 -

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 897 €

option : 105 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels*.

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

Société

Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom N° de session Date session

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

Nom et qualité du décideur,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage