

## PUBLIC

Cadres et collaborateurs du processus achat - Acheteurs industriels - Services achat - Services généraux - Services formation

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

Code  
**51359**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Analyser les besoins de son entreprise
- Sélectionner les prestataires
- Négocier et contractualiser
- Assurer le suivi et le contrôle du prestataire
- Gérer les risques et les situations délicates

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

### Analyser les besoins de son entreprise

- Consolidation des dépenses par famille
- Etat des lieux du panel fournisseurs
- Définition des objectifs prioritaires
- Association des parties prenantes
- Mise en situation sur les cas participants

### Sélectionner les prestataires

- Ce que contient le cahier des charges
- La bonne compréhension du besoin
- Le référencement des prestataires
- La décomposition des coûts
- Etude de cas à l'aide d'outils IA

### Négocier et contractualiser

- Préparation d'une négociation
- La conduite efficace d'entretiens

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Les clauses contractuelles à négocier
- Les indicateurs de performance
- Mise en situation

## **Assurer le suivi et le contrôle du prestataire**

- Les différents outils du pilotage
- Les différentes instances de réunion
- Le suivi des performances et pénalités
- Le plan d'amélioration continue
- Application à l'aide d'outils IA

## **Gérer les risques et les situations délicates**

- Risques et conséquences pour l'entreprise
- Focus sur le délit de marchandage
- Les étapes de conflit avec un prestataire
- La préparation d'un plan de réversibilité  
Synthèse et quiz final

### **Transfert**

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## **A noter**

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

### PARIS

- 28-29 Sep. 2026
- 26-27 Nov. 2026

### A DISTANCE

- 26-27 Nov. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 26-27 Nov. 2026

### BORDEAUX

- 26-27 Nov. 2026

### CHAMBERY

- 26-27 Nov. 2026

### GRENOBLE

- 26-27 Nov. 2026

### LILLE

- 26-27 Nov. 2026

### LYON

- 26-27 Nov. 2026

### MARSEILLE

- 26-27 Nov. 2026

### MONTPELLIER

- 26-27 Nov. 2026

### NANTES

- 26-27 Nov. 2026

### NICE

- 26-27 Nov. 2026

### NIORT

- 26-27 Nov. 2026

### PAU

- 26-27 Nov. 2026

### RENNES

- 26-27 Nov. 2026

### ROUEN

- 26-27 Nov. 2026

### STRASBOURG

- 26-27 Nov. 2026

### TOULOUSE

- 26-27 Nov. 2026

### TOURS

- 26-27 Nov. 2026