

Formation achats : réduire les coûts et optimiser la performance face aux fournisseurs

Méthodes et outils pour acheter mieux

PUBLIC

Acheteurs débutants à confirmés, assistants achats, toute personne souhaitant améliorer la performance économique de ses achats et valoriser ses résultats

PRÉ-REQUIS

Une première expérience en achat ou en gestion de budget est recommandée. Aucun prérequis technique n'est 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

Code
703271

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 550 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Analyser la structure des coûts d'achat et identifier les opportunités d'économies
- Renégocier, piloter et valoriser la performance achats
- Mesurer et valoriser ses économies avec les bons indicateurs
- Construire et présenter un plan de performance achats à sa direction

Programme de la formation

Engagement

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

Analyser la structure des coûts d'achat et identifier les opportunités d'économies

Comprendre la structure des coûts d'achat

- Les composantes d'un prix fournisseur : matière, main-d'œuvre...
- Le coût total de possession (TCO) : aller au-delà du prix d'achat
- Identifier les coûts cachés : logistique, gestion administrative, stockage
- Cartographier les opportunités d'économies par famille d'achat
- Cas pratique : calcul du TCO sur une famille d'achat

Identifier les opportunités de réduction des coûts

- Les 8 leviers
- Analyser les dépenses et les coûts associés
- Repérer les sources d'optimisation et les priorités d'action

Mettre en œuvre une stratégie de réduction des coûts

- Sélectionner les leviers adaptés à son contexte
- Construire et piloter un plan d'actions achats

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- 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

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

- Cas pratique en groupes : identifier les 3 leviers les plus actionnables sur une famille d'achat

Renégocier, piloter et valoriser la performance achats

Conduire une démarche de renégociation fournisseur structurée et efficace

- Identifier les conditions favorables à une renégociation
- Construire un argumentaire fondé sur des données objectives
- Utiliser les alternatives fournisseurs comme levier de négociation
- Préserver la relation tout en défendant ses objectifs
- Faire face aux situations de négociation complexes
- Jeu de rôle et partage de bonnes pratiques : simulation de renégociation tarifaire

Piloter la performance achats et mesurer les économies

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) achats : gains financiers, qualité, délais, risques....
 - Construire son tableau de bord achats et suivre ses économies dans le temps
 - Reporting achats : comment présenter ses résultats et sa valeur ajoutée à sa direction
 - Mettre en place une démarche d'amélioration continue avec ses fournisseurs
 - Cas pratique : construction d'un tableau de bord de suivi des gains financiers
 - Rédaction de son plan d'action personnel
- Quiz bilan des acquis de la formation

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

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

A DISTANCE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

BORDEAUX

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

CHAMBERY

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

LILLE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

LYON

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

MARSEILLE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NANTES

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NICE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

NIORT

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

PAU

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

RENNES

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

ROUEN

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

STRASBOURG

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

TOULOUSE

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026

TOURS

- 29-30 Oct. 2026
- 1-2 Déc. 2026