

Formation acheteur débutant : maîtriser les fondamentaux des achats professionnels

Structurer sa démarche achats pour créer de la valeur dès les premières missions

PUBLIC

Acheteurs en prise de poste –
Collaborateurs évoluant vers une
fonction achats – Assistants achats
souhaitant structurer leur pratique

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Pédagogie active alternant apports
théoriques et mises en situation
réelles

4 séquences progressives
structurées autour de cas pratiques
métier

Outils et grilles directement
réutilisables en situation
professionnelle

Échanges entre pairs

Supports apprenant sur un espace
participant personnel et sécurisé

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

Code
703287

Durée
**2 jours / 14
heures**

Tarif Inter*
**1 490 €
HT**

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Analyser le besoin interne et construire un cahier des charges structuré
- Identifier et évaluer les fournisseurs selon des critères objectifs
- Conduire une négociation achat simple avec méthode et confiance
- Piloter la performance fournisseur et sécuriser la relation contractuelle

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 le besoin et construire un cahier des charges

Fondamentaux de l'expression du besoin

- Identifier les besoins des clients internes
- Distinguer besoin fonctionnel besoin technique et contraintes réglementaires
- Clarifier les attentes et les enjeux de l'achat

Construire un cahier des charges efficace

- Structurer les informations clés à intégrer
- Définir les critères d'évaluation des offres
- Formaliser les exigences de performance de qualité et de service
- Mise en situation
- Élaboration d'un cahier des charges à partir d'un cas pratique

Identifier et évaluer les fournisseurs

Méthodes de sourcing fournisseurs

- Cartographier les sources d'approvisionnement
- Identifier les fournisseurs potentiels
- Utiliser les principaux outils de recherche fournisseurs

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, 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.

Sélectionner les fournisseurs adaptés

- Construire une grille d'analyse multicritères
- Comparer les offres de manière objective
- Justifier ses choix de sélection
- Exercice pratique
- Évaluation et classement d'un panel fournisseurs

Conduire une négociation achat

Préparer sa négociation

- Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre
- Identifier les leviers de négociation
- Préparer son argumentaire

Techniques de négociation

- Adopter une posture d'acheteur efficace
- Utiliser les techniques de questionnement
- Gérer les objections et obtenir des concessions
- Jeu de rôle
- Simulation de négociation acheteur fournisseur

Piloter la performance fournisseur et sécuriser la relation contractuelle

Suivi de la performance fournisseur

- Définir les indicateurs clés de performance
- Construire un tableau de bord fournisseur
- Mesurer et analyser les résultats

Sécurisation de la relation contractuelle

- Identifier les clauses essentielles d'un contrat
- Anticiper les risques liés à l'exécution du contrat
- Mettre en place un suivi adapté
- Atelier pratique
- Construction d'un tableau de bord fournisseur et analyse des risques contractuels

Quiz évaluation 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

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

A DISTANCE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

BORDEAUX

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

CHAMBERY

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LYON

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MARSEILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NANTES

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NICE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NIORT

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

PAU

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

RENNES

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

ROUEN

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

STRASBOURG

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOULOUSE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOURS

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026