

ACNC16 : ACHATS POUR NON-ACHETEURS

Contactez nous pour une formation « sur mesure »

1 000€ HT. Session 2 jours :

PROGRAMME :

I. Préparer l'acte d'achats

Identifier ses besoins et l'impact au niveau de l'entreprise :
Définir les spécifications Identifier les marchés fournisseurs :
Rechercher et sélectionner les fournisseurs

Exercice : permettant de comprendre les différences d'expression du besoin selon le cahier des charges (technique et fonctionnel)



II. Consulter et choisir la meilleure offre

Susciter les offres des fournisseurs et mettre en concurrence :
Constituer le dossier de consultation.
Comprendre la décomposition du prix du fournisseur.
Evaluer le vrai prix plancher.
Sélectionner la meilleure offre

Exercice 1 : élaborer un dossier de consultation ? Exercice 2 : réaliser un dépouillement d'offres

Le cahier des charges

Cahier des charges fonctionnel (cf cours A.V.)

Expression du besoin en termes de fonctions et de contraintes
C'est fait pour..... par opposition à c'est fait de...

Obligation de résultat Obligation de moyens

Une quantité	Les éléments de modif du prix
Un niveau de conformité	Les conditions de paiement
Un délai	Livraison, transport, emballage
Un prix ferme	Transfert de propriété & risques
La nature du travail sous traité	Contrôle des pièces et mat.fournies
Les spécifications techniques	Perte ou détérioration pièces fournies
Le régime des outillages spéciaux	Contrôle pièces livrées/défauts
Le cadencement des livraisons	Confidentialité documentation
La décomposition du prix	Litiges, tribunal.....

III. Préparer la négociation

Identifier les intérêts respectifs et rechercher la zone de recouvrement :
Définir les clauses à négocier.
Décliner les phases de la négociation.
Construire son plan de négociation
Exercice : préparer une négociation

Consultation des fournisseurs

- Préparation de la consultation :
 - Présélection à partir de critères simples, avec valeurs acceptables définies à l'avance.
 - Sélection d'une liste et envoi du dossier de consultation.
 - Rendez vous pour les démonstrations, voire les visites de site (avec les utilisateurs).



IV. S'entraîner à la négociation

Analyser la typologie des négociateurs et des négociations :
Discerner les motivations du vendeur.
Anticiper les réactions et les pièges du vendeur, faire baisser un prix.
Finaliser un bon accord

Exercice : entraînement des participants à la conduite d'une négociation suivie d'un débriefing de l'animateur

V. Suivre les prestations et mesurer les performances des fournisseurs

Maîtriser l'état d'avancement et les jalonnements. Définir et appliquer le plan de progrès
Cahier des charges, consultations

COMPETENCES VISEES Cette formation Achats permet de: Mettre en place des appels d'offres Mener à bien ses négociations d'achat

