# Les techniques d'achats

Commerce-Achats-Vente

08/07/2025

## Public et prérequis

Acheteur occasionnel, toute personne extérieure au service achats amenée à réaliser des achats occasionnels.

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

## Les objectifs

Acquérir une méthode d'achat simple afin d'améliorer les achats de son service et de mieux maîtriser son budget. Analyser objectivement les offres des fournisseurs

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- Rédaction d'un cahier des charges
- Construction d'une grille de dépouillement
- Mises en situations d'entretien de négociation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

## Programme

**Analyser le besoin**

- Classer et segmenter les besoins
- Formaliser un cahier des charges fonctionnel et technique
- Les caractéristiques d'un produit

**Organiser la consultation des fournisseurs**

- Constituer le dossier de consultation
- Les motivations d'achat
- Identifier les différents fournisseurs potentiels
- Constituer une grille de dépouillement.
- Savoir décomposer le prix du fournisseur.
- Analyser les offres
- Identifier les leviers de négociation

**Préparer et conduire et conduire une négociation d'achat**

- Fixer les objectifs
- Déterminer les clauses à négocier
- Cerner les différents types de négociation
- Conduire efficacement l'entretien de négociation
- Communiquer efficacement en négociation
- Connaître les mécanismes des objections

**Assurer le suivi d'une commande**

- Les clauses principales du contrat

CENTRES DE FORMATION

**Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune**

DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours**

ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + afpi

• 1300 Jeunes formés par an
• 600 contrats d'alternance à pourvoir
• 750 entreprises partenaires
• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

• Savoir-être, management, sécurité
• Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
• Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

**10 CENTRES**
dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

- Assurer le suivi et la réception de la commande
- Relancer un fournisseur
- Mesurer la performance du fournisseur

## Modalité d'évaluation

- Contrôle des acquis en fin de formation
- Attestation

## Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3