



STRATÉGIE ET MARKETING ACHATS

ACHA CONSULTING a été créé en 2011 par Anne Charpentier pour répondre au besoin des entreprises, à disposer de petites structures réactives, permettant de les accompagner dans des missions **d'optimisation des achats et de la chaîne logistique**

Durée

- 3 jours soit 21 heures

Public

- Acheteur, Acheteur famille, Responsable Achats

Prérequis

- Pas de prérequis

Formation

- Présentiel ou distanciel

Méthodes et moyens pédagogiques

- Le simulateur « COMPIT » pour favoriser l'appropriation et la mise en situation.

Points forts

- Des cas concrets pour s'entraîner
- Support de formation numérique
- Attestation de formation
- Outils utilisables dès retour en entreprise

Contact

📍 76, Avenue Hoche - Auxerre - 89000

✉ charpentier@achaconsulting.fr

☎ 06.81.69.12.96

Éligible



LES OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- **Préparer** et **conduire** une négociation d'achats,
- **Acquérir** et **pratiquer** une méthode sûre et éprouvée,
- **Maîtriser** les techniques de négociations les plus efficaces,
- **Développer** les bons réflexes face à des vendeurs aguerris,
- **Adopter** les postures des acheteurs professionnels,
- **Repartir** avec une boîte à outils pour négocier,
- **Identifier** vos points forts et points d'amélioration.

LE PROGRAMME

Maîtriser les enjeux du marketing achats. Cartographier ses achats et analyser les besoins

- Définir le marketing achats,
- Analyser, caractériser et cartographier les besoins de l'entreprise :
 - **Cas pratique : analyse ABC d'un portefeuille achats.**
- Étudier le marché fournisseurs, analyser les opportunités et contraintes du marché :
 - **Cas pratique : rédiger une note synthétique sur un marché Fournisseur.**

Réduire les coûts d'achats et gérer les risques

- Analyser les coûts, distinguer prix et coûts :
 - **Cas pratique : calcul du coût global.**
- Identifier les opportunités et les risques :
 - **Cas pratique : élaborer la grille d'analyse des risques.**

Définir la stratégie achats et le plan d'actions à court et moyen terme

- Identifier et qualifier les leviers,
- Définir la stratégie achats et le plan d'actions,
- Faire le plan de réduction et d'optimisation des coûts d'achats,
 - **Cas pratique : identifier et planifier les actions.**

Mettre en application le marketing achats avec le simulateur COMPIT

COMPÉTENCES VISÉES

- **Gérer** efficacement les achats d'une ou plusieurs catégories de produits,
- **Acquérir** les réflexes des acheteurs professionnels et **s'approprier** leurs outils.