



# STRATÉGIE ET MARKETING ACHATS ACHA001

Tarif Intra Entreprises : cf. Devis

## 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

**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

### Dates

A convenir

### Public

Acheteur, Acheteur famille,  
Responsable achats

### Prérequis

Pas de prérequis

### Formation

Hybride : Présentiel et 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