



## ACHAT / VENTE

### FICHE PROGRAMMATION

#### PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHAT

##### Public

Acheteur(teuse) - Approvionneur(euse), Assistant(e) de Direction, Assistant(e) Commercial(e)

##### Prérequis

- Savoir utiliser Excel de façon simple
- Il est recommandé aux stagiaires de venir avec :
  - Un cas pratique "achat" de leur entreprise
  - Une extraction de la base achats de leur entreprise au format .xls, ou pour un segment de dépenses, ou une business unit avec (à titre d'exemple) les informations suivantes (sur une période 6 à 12 mois : Par fournisseur Imputation / Acheteur / Catégories d'achats / Nb de bon de cde / Montant des dépenses / Nb de factures / Contrat (O/N)

##### Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux de la fonction Achat.
- Décliner les étapes du processus d'achat.
- Mettre en œuvre des outils d'analyse et de décision.
- Réussir l'étape clé de la négociation.

##### Contenu

###### Comprendre les enjeux et la mission des achats dans l'entreprise

- Connaître le processus achat, ses étapes, son impact sur le résultat financier.

###### Comment élaborer sa stratégie achat

- La fonction achats au sein de l'entreprise,
- Le marketing achat la segmentation, la stratégie la définition des besoins, cahier des charges,
- La politique fournisseur,
- Globaliser les achats (Think global le coût global de la supply chain).

###### Management opérationnel de l'achat

- Savoir prévoir et planifier les besoins,
- Comment prendre en compte le coût global,
- Savoir réaliser un appel d'offres, ses étapes, l'analyse des offres,
- La structure du prix, les enjeux financiers.







###### Conduire une négociation performante

- Introduction à la négociation, le processus de négociation,
- Les techniques de négociation,
- La méthode des 4P.

###### Organisation et ressources



- Systèmes d'information achats et outils dédiés,



- Pilotage de la performance des achats, indicateurs de performance, tableau de bord achats, évaluation des fournisseurs.

 Lieu	 Qualification de l'intervenant	 Date	 Durée	 Coût	 Code
Nouméa	Formateur(trice) titulaire d'un DESS management de la fonction achat	21/05/2025	21 h	69 000 F	3851
Nouméa	Formateur(trice) titulaire d'un DESS management de la fonction achat	13/10/2025	21 h	69 000 F	3851

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc) 

Contact : Province Sud  
Province Nord

 24 31 35  
 42 68 20

 [entreprises@cci.nc](mailto:entreprises@cci.nc)  
 [formation-nord@cci.nc](mailto:formation-nord@cci.nc)