# Programme de Formation

## Optimiser les achats pour gagner en rentabilité

## Organisation

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

## Contenu pédagogique

### *Public visé*

Chef d'entreprise TPE / PME du bâtiment

Conducteurs travaux

Économistes du bâtiment

### *Objectifs pédagogiques*

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de :

- Découvrir l'importance des achats au sein de son entreprise
- Structurer sa démarche achat
- Structurer sa démarche fournisseur

### *Description*

1er jour

• Échanges sur les réponses au questionnaire préalable
• Identification des attentes et besoins des participants

**1 : positionner les achats au cœur de l'entreprise**

• Mise en adéquation de la politique d'entreprise avec la politique des achats
• Valeur ajoutée d'un gain de marge sur achat face à un gain de marge sur vente

**2 : analyser et maitriser ses prix**

• Fixer ses prix en tenant compte de ses prix d'achat
• Différence entre marge et coefficient
• Définir et identifier une vente : bon de commande émis et facture reçue
• Calculer le coût réel d'une vente
• Prise en compte des facteurs d'évolution des coûts

**3 : Gérer ses fournisseurs**

• Mon portefeuille fournisseur en production et hors production
• Les conditions générales de ventes face aux achats
• Intégrer ou supprimer des fournisseurs

- Gérer les risques ou opportunités fournisseurs : la concurrence
- Déterminer des critères de choix de la mise en concurrence

**4 : Maitriser le processus achat**
- Les différentes étapes du processus achats
- Comment démarrer efficacement le processus
- Comment structurer et conclure un appel d'offres

2ème jour

- Échanges sur les acquis de la première journée
- Précisions et explications sur les points soulevés

**5 : Mobiliser et motiver ses équipes**
- Comment motiver autour des achats
- Fixer des objectifs
- Déléguer

**6 : Appliquer les techniques de la négociation à la fonction achat**
- Analyse de la situation et des enjeux
- Préparation de l'entretien : se fixer les objectifs et les limites
- Utiliser des arguments, concessions et contreparties
- Grilles et outils pour mener une négociation achats
- Spécificité de la négociation avec les interlocuteurs internes
- Gérer des situations difficiles

**7 : Connaitre et utiliser les leviers comportementaux pour gagner vos négociations**
- Organiser sa négociation
- Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs
- Gérer ses émotions
- Développer sa puissance de persuasion

**8 : Fixer son plan d'action achats**
- Déterminer ses priorités
- Fixer les objectifs
- Planifier les actions

## *Prérequis*

Une première expérience dans l'univers du bâtiment

## *Modalités pédagogiques*

Partir des situations concrètement rencontrées sur le terrain
Co-produire et bâtir ensemble les meilleures réponses possibles
Mettre en pratique pour faciliter le passage à l'action

## *Moyens et supports pédagogiques*

Exercices pratiques :

- Jeux de rôle en situation de négociation
- test d'assertivité

Mettre à disposition des participants un support pour un meilleur ancrage des apports

## *Modalités d'évaluation et de suivi*

Attestation de formation envoyée à l'entreprise après la formation