

# Développer ses qualités d'acheteur B2B

*Sélectionner ses fournisseurs, développer ses marges et sécuriser ses approvisionnements*

**Durée :** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Toute personne en charge d'une fonction achats dans une organisation ou une entreprise

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Identifier la fonction et le process achats de son entreprise
- Définir les missions, les compétences clés et les outils de l'acheteur
- Connaître les fondamentaux de la négociation achats et anticiper le mode opératoire des vendeurs
- Optimiser ses critères d'achats et présenter sa stratégie achats

### Contenu de la formation

- Procéder à un diagnostic et définir le périmètre de votre fonction achats
  - Identifier les acteurs internes et externes de la fonction achats de votre entreprise ou organisation
  - Analyser les besoins, les fournisseurs, les coûts et les risques
  - Organiser ses achats par famille, par étape et par priorité
- Mettre en place un cadre structuré pour mener à bien sa mission achats
  - Connaître les outils de cartographie d'expertise des fournisseurs
  - Systématiser l'utilisation d'un document approprié d'évaluation des fournisseurs de type RFI
  - Construire sa grille de performance de ses fournisseurs pour les évaluer dans le temps
- Déterminer votre style d'acheteur pour défendre les intérêts de votre entreprise
  - Connaître les principales typologies d'acheteurs
  - Connaître les principales typologies de vendeurs et les profils psychologiques de vos interlocuteurs
  - Développer sa capacité d'adaptation en fonction de la nature des achats

- Connaître les techniques de négociation
  - Développer une communication achats pour déjouer les stratagèmes des commerciaux
  - Connaître les techniques de négociation des commerciaux
  - Préparer ses négociations avec une grille de négociation
  - Décrypter les techniques de conclusion et décoder les objectifs des commerciaux
  - Définir son seuil de rupture et les solutions de substitution
- Bâtir une stratégie achats pour sécuriser ses approvisionnements
  - Evaluer avec un SWOT son organisation et sa performance achats
  - Utiliser la gestion de projet pour instaurer les changements nécessaires
  - Mettre en place et présenter un plan d'actions pour garantir les approvisionnements

### Organisation de la formation

#### Formateur

Richard Oberti consultant formateur, Directeur associé H2R Formation ou formateur expert du domaine

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Mises en situation.
- Quiz en salle online sur une plateforme digitale collaborative.
- Mise à disposition en ligne de supports de fin formation.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaires d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.