

# CCE – Certificat de Compétences en Entreprise

## EXERCER LA MISSION D'ORGANISATION ET SUIVI DES ACHATS



### PARTICIPANT(S) :

Toute personne amenée à exercer des missions d'achats, de façon occasionnelle ou régulière.

### ORGANISATION :

**Durée :** 28 heures + 2h d'étude de cas

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

### INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans les Techniques d'achats.

### ELIGIBILITE :

CPF

### VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

#### CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010  
Code APE-NAF 8542Z  
N° Existence 7233 042 4333

#### Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –  
33071 Bordeaux Cedex  
Tél. 05 56 79 52 00  
[campus@formation-lac.com](mailto:campus@formation-lac.com)

#### Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder  
33504 Libourne Cedex  
Tél : 05 57 25 40 66  
[campus@formation-lac.com](mailto:campus@formation-lac.com)

### OBJECTIFS

**Nature de l'action :** Se doter de connaissances, méthodes et outils pour

- Organiser les achats de l'entreprise.
- Réaliser les achats.
- Suivre et contrôler les achats.

### CONTENU DU PROGRAMME

#### IDENTIFICATION DES FOURNISSEURS.

- Définition de son besoin de manière explicite et objective.
- Description du produit ou la prestation.
- Identification des risques potentiels et anticipation.
- Constitution du cahier des charges.
- Définition des critères adaptés pour sélection des fournisseurs.
- Outils de recherche de fournisseurs.

#### OUTILS ET TECHNIQUES DE SELECTION DES FOURNISSEURS.

- Diffusion de l'offre, de l'appel à projet, appel d'offre, du cahier des charges...
- Analyse des offres reçues.
- Méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
- Identification des meilleures offres.

#### PHASE DE NEGOCIATION.

- Préparation de la négociation.
- Identification des opportunités et des contraintes liées à la négociation.
- Compréhension de la relation client – fournisseurs.

#### CONTRACTUALISATION AVEC LE FOURNISSEUR RETENU.

- Démarrage de la relation avec le fournisseur retenu : le contrat.
- Identification des éléments essentiels d'un contrat.
- Les différents types de contrat et les clauses principales.
- Communication auprès des acteurs concernés.
- Commande.

#### SUIVI ET EVALUATION DE LA PRESTATION.

- Mise en place du suivi avec le fournisseur.
- Vérification de la livraison de la prestation / produit.
- Procédure de gestion des stocks.
- Relance d'un fournisseur.
- Mesure des résultats et des écarts.
- Communication auprès des fournisseurs et utilisateurs.