



## PARCOURS ACHETEUR - MODULE 1

# Sécuriser l'amont des marchés et définir ses stratégies achat

### Public cible



Toute personne impliquée dans un processus achat.

### Objectifs pédagogiques



- ☑ S'assurer de la bonne compréhension des besoins ;
- ☑ Maîtriser le marché fournisseurs ;
- ☑ Insérer des clauses de performances dans ses cahiers des charges ;
- ☑ Promouvoir l'innovation et le développement durable dans ses stratégies achat.

### Méthodes pédagogiques



Une formation opérationnelle fournissant les outils clés en main pour réussir un achat performant.

## FORMATEUR



Jean-Vincent TUFFIGO,  
chef de projets, Resah

### Matinée

#### Analyser ses besoins dans une optique de convergence

- Planifier le traitement et la convergence des besoins à l'échelle de son GHY ;
- Procéder à l'identification et à l'expression fonctionnelle des besoins.

#### Définir sa stratégie achat

- L'importance du sourcing et de l'analyse du marché fournisseur ;
- Définir une stratégie achat adaptée et la procédure pertinente.

### Après-midi

#### Rédiger son cahier des charges sous l'angle de la performance

- Gérer la rédaction du marché comme un projet : le rôle de l'acheteur ;
- Insérer des clauses contractuelles génératrices de performance.

#### Introduire l'innovation et l'achat responsable dans ses marchés

- Intégrer le développement durable dans ses marchés ;
- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offres ;
- Favoriser l'innovation dans ses marchés.



## DATES

Lundi 23 mai 2022

Lundi 10 octobre 2022



## INFOS

1 jour : 7 h de formations validées.

3 jours : 21 h de formations validées.

Horaires :

9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00



## TARIFS

	1 JOUR	3 JOURS
PRÉSENTIEL	700 €	2 000€
DISTANCIEL	500 €	1350€

Repas inclus pour les formations  
présentielles.