

 **Points forts** : Formation complète et structurée pour professionnaliser les collaborateurs chargés de réaliser des achats en TPE-PME.

Objectifs

- Analyser les besoins d'achat de la TPE-PME.
- Établir le cahier des charges des biens ou services recherchés.
- Rechercher les fournisseurs potentiels.
- Évaluer les offres commerciales et les capacités des fournisseurs repérés
- Sélectionner le fournisseur.
- Conduire ou participer à la négociation commerciale.
- Formaliser l'accord commercial
- Contrôler la bonne exécution des commandes.

Programme

- ▶ **Analyse des besoins d'achat**
 - Collecte des besoins auprès des services internes
 - Intégration des critères : qualité, performance, environnement, éthique
 - Confrontation des données recueillies avec les contraintes de l'entreprise (MAKE OR BUY)
 - Application de la réglementation et les engagements RSE dans la définition des besoins
- ▶ **Rédaction du cahier des charges**
 - Caractéristique des données techniques, fonctionnelles et logistiques
 - Définition des standards de qualité et de durabilité
 - Intégration des critères sociaux, éthiques et environnementaux
 - Formalisation d'un document clair et exploitable pour la consultation
- ▶ **Réalisation d'un sourcing fournisseurs à l'aide d'outils numériques**
 - Utilisation des plateformes de sourcing et de bases spécialisées
 - Exploitation de l'IA pour sélectionner les fournisseurs
 - Définition d'une grille de critères : coût, impact, proximité, certifications
 - Actualisation du panel de fournisseurs (audit fournisseur)
- ▶ **Évaluation des offres et activation d'un scoring**
 - Utilisation des outils d'analyse multicritère (grilles, IA, plateformes comparatives)
 - Intégration des performances économiques, sociales et environnementales
 - Consolidation des résultats en assurant une évaluation objective à l'aide d'un tableau comparatif des offres
- ▶ **Sélection de l'offre conforme aux attentes**
 - Croisement des résultats avec les objectifs stratégiques
 - Application des principes d'achats responsables (équité, transparence, durabilité)
 - Justification des choix sur la base de données traçable
 - Préparation de la stratégie de négociation



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

► **Une négociation équilibrée**

- Définition d'une tactique (objectifs, marges de manœuvre, concessions)
- Construction d'un argumentaire tout en intégrant les engagements RSE
- Conduite d'un entretien en présentiel ou en distanciel
- Mise en place d'une posture inclusive selon l'interlocuteur et les canaux utilisés
- Communication des décisions prises

► **Formalisation du contrat**

- Intégration des clauses essentielles
- Rédaction d'un contrat sécurisé et/ou contrat cadre : prix, délais, conditions de règlement...
- Collaboration avec les services juridiques si nécessaire
- Traduction des engagements éthiques/environnementaux

► **Suivi et contrôle de la conformité**

- Mise en place du suivi des conditions de livraison et de conformité des produits/services
- Mise en place des indicateurs quantitatifs et qualitatifs
- Signal et traitement des éventuels écarts
- Contribution au reporting extra-financier de l'entreprise

Démarche pédagogique

La formation repose sur des **méthodes pédagogiques orientées vers la mise en pratique des compétences professionnelles**, en lien avec le référentiel.

Elle combine des **apports méthodologiques et conceptuels**, à partir de situations représentatives des activités d'achat en TPE-PME, portant notamment sur l'analyse des besoins, la rédaction d'un cahier des charges, le sourcing fournisseurs, l'évaluation des offres, la négociation et le suivi des achats.

Des **échanges de pratiques entre participants** sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle.

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. De nombreuses mises en situations de négociation pour acquérir les bonnes pratiques.

Formateur : Intervenant spécialiste des formations en Management des opérations, achat, logistique, supply chain.

Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Cette formation s'adresse aux professionnels qui interviennent dans le processus d'achat, de manière partielle ou complète, au sein de TPE, PME, business unit, collectivités ou structures associatives.

Prérequis

- Intervenir dans le processus d'achat



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 25/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr