

# Piloter et développer la performance achat

# PROMEO

Commerce - Achats - Vente

22/09/2026

## Public et prérequis

Acheteur confirmé  
Acheteur en montée en compétences  
Chargé d'achats  
  
Aucun prérequis

## Les objectifs

Piloter et optimiser un portefeuille fournisseurs  
Piloter la performance fournisseurs  
Conduire les négociations stratégiques fournisseurs  
Gérer les aspects contractuels fournisseurs

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DU PARCOURS :  
Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et de mises en situation et jeux de rôles

Analyse des besoins et parcours individualisé selon niveau

Une méthodologie pédagogique sur mesure et des outils pédagogiques diversifiés

Mise à disposition d'outils et documents types

Une période en entreprise permettra d'avoir l'avis de l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) en regard des compétences professionnelles du référentiel de certification sur les éléments mis en œuvre par le candidat lors de la réalisation de projets ou activités professionnels.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :

Il est assuré par un formateur référent.

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

## Validation et certification

Attestation de formation

## Outils pédagogiques

Supports théoriques et réglementaires  
Multiples cas pratiques,  
Mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets  
Outils et documents types

## Contenu de la formation

**PILOTER ET OPTIMISER UN PORTEFEUILLE FOURNISSEURS**

### RÉFÉRENCE

**COAV0051**

### CENTRES DE FORMATION

**Beauvais, Compiègne, Saint-Quentin, Centre de formation Amiens**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours / 14 heures**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Gérer et optimiser un portefeuille fournisseurs  
Segmenter les fournisseurs selon leur importance stratégique  
Développer une relation fournisseurs performante et durable

### **PILOTER LA PERFORMANCE FOURNISSEURS**

Piloter la performance des fournisseurs à l'aide d'indicateurs adaptés  
Construire et suivre des KPI pertinents (qualité, coûts, délais)  
Mettre en place des actions d'amélioration continue

### **CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS STRATÉGIQUES FOURNISSEURS**

Conduire des négociations stratégiques avec les fournisseurs  
Préparer une stratégie de négociation adaptée aux enjeux (coûts, délais, qualité)  
Argumenter et défendre les intérêts de l'entreprise dans une logique gagnant – gagnant

### **GÉRER LES ASPECTS CONTRACTUELS FOURNISSEURS**

Gérer les aspects contractuels liés aux relations fournisseurs  
Sécuriser les engagements contractuels  
Identifier les risques juridiques et contractuels

## **Modalité d'évaluation**

Formulaires d'évaluation de la formation  
Certificat de réalisation de l'action de formation