Piloter et développer la performance achat

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

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, 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 alternautes
• 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 PERFOMANCE 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