Piloter la performance achat N2

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Acheteur junior
Assistant achats
Approvisionneur
Collaborateur en prise de poste achats

Aucun prérequis

Les objectifs

Coordonner les acteurs internes
Gérer la relation fournisseurs
Gérer les risques fournisseurs
Mettre en œuvre la négociation fournisseurs
Suivre la performance des achats
Gérer les contrats 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

RÉFÉRENCE
COAV0050

CENTRES DE FORMATION
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

COORDONNER LES ACTEURS INTERNES

Coordonner les actions achats avec les équipes internes (production, logistique, finance…)
Recueillir et intégrer les contraintes des différents services
Faciliter la communication entre les parties prenantes

GÉRER LA RELATION FOURNISSEURS

Assurer le suivi et la gestion de la relation fournisseurs
Mettre en place des échanges réguliers avec les fournisseurs
Suivre la qualité, les délais et la conformité des prestations

GÉRER LES RISQUES FOURNISSEURS

Identifier et gérer les risques liés aux fournisseurs
Repérer les situations à risque (retard, dépendance, qualité)
Mettre en place des actions de prévention simples

METTRE EN ŒUVRE LA NÉGOCIATION FOURNISSEURS

Mettre en œuvre la structure d'une négociation avec les fournisseurs
Préparer une négociation (objectifs, marges de manœuvre)
Conduire un échange structuré et argumenté

SUIVRE LA PERFORMANCE DES ACHATS

Mesurer et suivre la performance des achats à l'aide d'indicateurs
Mettre en place des indicateurs simples (coûts, délais, qualité)
Analyser les écarts sur objectifs et proposer des actions correctives

GÉRER LES CONTRATS FOURNISSEURS

Gérer les contrats fournisseur dans le respect des engagements définis
Suivre les conditions contractuelles (prix, délais, clauses)

Modalité d’évaluation

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