ACHATS

Techniques de l'achat performant : préparer, négocier et contractualiser

Beaucoup d'achats se décident sans méthode : on consulte deux fournisseurs connus, on discute le prix et on signe le devis. Les conditions de révision des tarifs et les responsabilités en cas de défaut sont découvertes le jour où le problème survient, quand il n'est plus possible de revenir sur l'engagement. Un format court de moins d'une journée à distance pour installer la chaîne complète de l'achat : cadrer le besoin, préparer la consultation, mener l'entretien de négociation et sécuriser l'engagement contractuel. Chaque séquence s'appuie sur des achats réels apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,75 jour — 5,25 h	**À distance**	**À partir de 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs débutants et toute personne amenée à acheter dans le cadre de ses fonctions sans exercer le métier à temps plein.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler un besoin d'achat en exigences vérifiables
- Préparer une consultation et comparer les offres reçues
- Conduire un entretien de négociation structuré
- Repérer les clauses à sécuriser avant de s'engager

03 Programme détaillé

M1 Du besoin à la consultation

- Cadrer avant de demander un prix
- Traduire une demande interne en exigences vérifiables
- Choisir entre consultation restreinte et consultation large
- Demander une décomposition de prix exploitable
- Comparer des offres sur une base homogène
- Atelier : Rédaction de la demande de prix pour un besoin réel apporté par un participant.

M2 L'entretien de négociation

- La préparation pèse plus que l'aisance
- Fixer son objectif et son point de rupture
- Identifier les marges de manœuvre de l'autre partie
- Conduire l'entretien en gardant la main sur l'ordre du jour
- Conclure et acter par écrit ce qui a été obtenu
- Mise en situation : Négociation en binôme d'un renouvellement de contrat sous contrainte de délai.

M3 Sécuriser l'engagement

- Ce qui doit figurer noir sur blanc
- Distinguer devis commande et conditions générales
- Repérer les clauses de révision de prix et de délai
- Prévoir les conséquences d'un défaut de conformité
- Organiser la traçabilité des engagements pris
- À retenir : Un achat n'est sécurisé que par ce qui est écrit et accepté par les deux parties.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr