

■ Parcours Acheteur segment

Découvrez le métier passionnant de l'Acheteur Segment et préparez-vous à devenir un expert des achats dans un domaine spécifique au sein d'une entreprise. Notre programme de formation professionnelle en Acheteur Segment vous ouvrira les portes d'une carrière stimulante et valorisante.

A l'issue de la formation, vous serez le spécialiste des achats dans une catégorie précise de produits ou de services. Votre rôle consistera à développer une expertise approfondie dans ce domaine, à connaître les tendances du marché, les fournisseurs clés et les produits innovants. Vous serez responsable d'optimiser les achats dans votre segment en mettant en place des stratégies d'approvisionnement efficaces et en négociant les meilleures conditions avec les fournisseurs.



Notre programme de formation mettra l'accent sur le développement de compétences spécifiques à l'Acheteur Segment. Vous apprendrez à mener des analyses approfondies du marché, à identifier les opportunités d'amélioration des coûts, à gérer les contrats et à évaluer les performances des fournisseurs.

Vous développerez également des compétences en négociation et en gestion des relations fournisseurs pour obtenir les meilleurs résultats.

Grâce à notre approche pédagogique axée sur la pratique et les jeux, vous travaillerez sur des cas concrets et des projets réels dans votre segment spécifique. Vous serez encadré par des professionnels expérimentés qui partageront leur expertise et leurs meilleures pratiques avec vous.

Nos modules Parcours Acheteur Segment

Marketing Achat et Sourcing

2 jours

Stratégie Achat

3 jours

Négociation Achat Niveau 1 & 2

3 jours + 2 jours

TARIF

4 900 € HT

soit 30 % de remise*



OBJECTIFS

- Savoir réaliser une étude de marché à l'achat en détaillant les opportunités et menaces pour l'acheteur
- Pouvoir mener une action de sourcing en ayant répondu au besoin



PUBLIC

- Responsables Achat
- Acheteurs familles
- Acheteurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Mise en application sur la problématique de l'apprenant



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP

PROGRAMME

L'Étude de marché à l'Achat

- Pourquoi étudier les marchés fournisseurs ?
- Première étape : la segmentation
- Segmenter en 3 niveaux
- Deuxième étape : L'étude de marché à l'achat
- Présentation de l'outil : PESTEL
- Présentation de l'outil : les 5 forces de Porter adaptées aux marchés Achat
- Mise en application
Cas fil rouge sur un segment d'achat : Étude d'un marché à l'achat

Processus de sourcing

- Pourquoi sourcer ?
- Nécessité de fonctionner en mode processus
- Découverte et application des outils de sourcing RF'X : RFI, RFQ, RFP
- Mise en application
Reprise du cas fil rouge : à partir des fournisseurs identifiés précédemment, proposer un processus de sourcing avec les outils adaptés
- Réflexion collective sur un segment d'achat à étudier à la suite de la formation (travail individuel postformation)

PAR PERSONNE

INTER	2025	1600 € HT
Paris	24-25 mars 24-25 septembre	
Lyon	27-28 novembre	
Toulouse	17-18 novembre	
Lille	27-28 novembre	
Bordeaux	3-4 novembre	

2 JOURS

PAR SESSION

INTRA 3900 € HT



OBJECTIFS

- Identifier les éléments de contexte pour établir un diagnostic stratégique
- Lier la stratégie Achat à la stratégie d'Entreprise
- Déterminer les critères de choix d'une stratégie
- Proposer et promouvoir ses stratégies



PUBLIC

- Responsables Achat
- Collaborateurs de services
- Acheteurs Familles



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques
- Jeu pédagogique



PRÉREQUIS

- Marketing Achat et Sourcing



CAPITALISABLE

- ESAP

PROGRAMME

Méthodologie d'une matrice SWOT

Outil de diagnostic stratégique indispensable !

- Comment le construire ?
- Comment l'exploiter pour réaliser un plan d'action performant ?

Les stratégies de l'organisation

Parce que la stratégie Achat découle de la stratégie d'entreprise, il est indispensable de s'y intéresser

- Découvrez les stratégies génériques et leur impact pour la fonction Achat
- Démystifions la stratégie et son côté abstrait pour la rendre très concrète à travers l'atelier du Bar de Ohanes : prenez la responsabilité des achats d'un bar !

La politique Achat

Déclinez la stratégie de votre entreprise aux achats avec la politique achat

- Pourquoi réaliser une politique Achat ?
- Analyse de différentes politiques Achat
- Règles et bonnes pratiques : qui la rédige, que doit-elle contenir, qui la valide...

Les stratégies segment

Parce que l'on ne gère pas tous nos achats de la même façon !

- Lien entre politique Achat et stratégie segment
- La matrice de Kraljic au service de votre stratégie segment
- Découverte des 6 stratégies génériques ainsi que des plans d'action associés

- Vendre sa stratégie aux business partner
- Assurer le déploiement

Le grand jeu (1 journée) - Les stratégies

Application Ludo pédagogique pour consolider les acquis de la formation !

- Expérimentez l'ensemble des étapes vues en formation assurant le succès de l'élaboration, de la promotion et du déploiement de stratégies Achat.
- Déployer un outil transposable à votre environnement professionnel



Les Stratèges :
un jeu pédagogique CDAF Formation

PAR PERSONNE

INTER	2025	1950 € HT
Paris	28-29-30 avril 8-9-10 octobre	
Lyon	3-4-5 décembre	
Toulouse	12-13-14 décembre	
Lille	3-4-5 décembre	
Bordeaux	5-6-7 décembre	

3 JOURS

PAR SESSION

INTRA 5850 € HT

Niveau 1 Audace, anticipation et ligne de conduite



OBJECTIFS

- Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective
- Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée
- Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP

PROGRAMME

Prologue

- Aimez-vous négocier ?
- Exercice "L'art de la guerre"
- Activité : Les Tables de la loi du négociateur

Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça ?
Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça ?
Cette attitude qui trahit vos intentions

Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice "le marchand de vin"
- Le principe d'indétermination

Idées reçues

- Chantage ou jeu de dupe
- La limite du raisonnable
- La relativité WinWin

Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit®

L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- SWOT game 1 : opportunités et menaces

Rapport de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- SWOT game 2 : Forces et faiblesses
- Influence du pouvoir exprimé

Valeurs échangeables

- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat
- Prise de position

La tactique

- Composantes
- Négociateur en équipes



Dernier recours

- L'as de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer
- Mise à jour du NégoKit®

Conduite de négociation

- Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"
- Négo ciné 2 : "True Grit"
- Les 4 phases d'une négociation réussie

Scénario de négociation

- Focus sur l'ancrage
- Focus sur l'exploration
- Focus sur l'échange
- Focus sur la décision
- NégoKit® : Le scénario de négociation

Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord
- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

Conclusion

- Trouvez votre voie
- NégoKit® version complète

PAR PERSONNE

INTER	2025	1950 € HT
Paris	21-22-23 mai 28-29-30 octobre	
Lyon	2-3-4 avril	
Toulouse	2-3-4 avril	
Lille	2-3-4 avril	
Bordeaux	2-3-4 avril	

3 JOURS

PAR SESSION

INTRA	5850 € HT
HYBRIDE (INTRA SEULEMENT)	5850 € HT



BON PLAN

*Audace, anticipation
+
Techniques d'influence*

5J

3100 € HT

au lieu de 3450 € HT

Niveau **2** Techniques d'influence et tactiques



OBJECTIFS

- Établir un regard critique sur les techniques les plus usitées
- Utiliser les techniques appropriées au contexte et au service de l'objectif fixé
- Analyser les données de la négociation pour choisir la tactique la plus efficace
- Adopter la posture correspondante à la tactique établie
- Exprimer son pouvoir dans les proportions requises par le niveau d'ambition et la considération de la relation commerciale



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP

PROGRAMME

Analyse critique et pertinence contextuelle des techniques courantes

- Les légos
- Le partenariat
- Le désintérêt
- La misdirection
- Le miroir aux alouettes
- Le duel
- L'urgence
- La dévalorisation
- L'usure
- Le bluff
- Le tweet
- La promesse
- Le stagiaire
- L'avocat et le procureur
- La menace
- La saturation
- Le dossier du concurrent
- L'effet Colombo
- L'impact player
- L'ajournement
- Techniques personnelles
- Activité : négo ciné 4
- Activité : négo ciné 5

Les leviers stratégiques

- Bien préparer pour gagner
- Ambition et créativité
- Lexique des valeurs échangeables selon Kraljic

Expression du pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Arguments et leviers
- Le pouvoir potentiel par Kraljic

Échiquier tactique

- Échiquier tactique
- Tactique de la reine : la conquête
- Tactique de la tour : le barrage
- Tactique du cavalier : l'influence
- Tactique du roi : la diplomatie
- Tactique du pion : le leurre
- Tactique du fou : l'ambivalence

PAR PERSONNE

INTER 2025 1500 € HT

Paris	9-10 juin 24-25 novembre
Lyon	15-16 avril
Toulouse	15-16 avril
Lille	15-16 avril
Bordeaux	15-16 avril

2 JOURS

PAR SESSION

INTRA 3900 € HT

HYBRIDE (INTRA SEULEMENT) 3900 € HT



BON PLAN

Audace, anticipation
+
Techniques d'influence

5J

3100 € HT

au lieu de 3450 € HT

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DE PARTICIPATION AUX SESSIONS INTER ENTREPRISE

TARIFS

Les tarifs inter indiqués sur chaque page de notre catalogue sont des tarifs hors taxes par participant. Ils doivent être majorés du taux de TVA en vigueur à la date de l'inscription (taux actuel : 20%).

Les tarifs sont forfaitaires et valables pour toute l'année 2025. Tout stage ou cycle commencé est dû dans son intégralité.

Les dépenses à caractères personnels et de restauration sont à la charge des stagiaires

FACTURATION

La facture est émise à la fin du stage ou lorsqu'il s'agit d'un cycle, à l'issue de chaque module.

Cette facture sera accompagnée de tous les documents légaux nécessaires (attestation de présence, attestation de fin de stage).

RÈGLEMENT

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'ordre de CDAF Formation, à réception de facture, sans escompte.

Tout retard de règlement par rapport aux conditions générales de vente et aux dates d'échéance figurant sur nos factures donnera lieu de plein droit à l'application d'une pénalité s'élevant à trois fois le taux d'intérêt légal et l'application d'une indemnité forfaitaire de quarante euros pour frais de recouvrement.

Ces pénalités s'appliquent de plein droit, sans mise en demeure préalable, par la seule échéance du terme.

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au client d'effectuer toutes les démarches auprès de son organisme collecteur avant le début de la formation et d'en informer CDAF Formation au moment de l'inscription. Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à CDAF Formation avant le démarrage de la formation, celle-ci sera facturée intégralement au client.

En cas de prise en charge partielle du montant de la formation par l'OPCO, quelle qu'en soit la raison, la différence de coût sera facturée au client.

ANNULATION OU REPORT

CDAF Formation veille avec le plus grand soin à la composition des groupes afin d'assurer la meilleure qualité pédagogique. Toute annulation ou report a des répercussions sur le déroulement de la session et peut être préjudiciable aux autres participants.

Toute annulation doit être communiquée par écrit au plus tard dans les 10 jours ouvrés précédant la date du début de stage.

En cas d'annulation ou de report intervenant moins de 10 jours ouvrés avant le début du stage, le coût de la formation ou du stage reste dû à CDAF Formation. Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour garantir le bon déroulement pédagogique du stage, CDAF Formation se réserve le droit de reporter une session en avisant, au plus tard 1 semaine avant la date prévue, les participants déjà inscrits. Toutefois, afin d'éviter au maximum de devoir ajourner un stage, nous pourrions être amenés à vous proposer le maintien de la formation à effectif réduit, si les conditions pédagogiques le permettent, avec une durée et/ou un tarif différent.

DOCUMENTS LÉGAUX

Une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée par mail, elle devra nous être retournée signée et revêtue du cachet de votre entreprise.

2 semaines environ avant le début du stage, nous envoyons au signataire du bulletin d'inscription la convocation à transmettre au participant.

L'attestation de présence vous est adressée à l'issue de la formation en accompagnement de la facture.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tout litige qui ne pourrait être réglé à l'amiable sera de la compétence des Tribunaux du ressort du siège social de CDAF Formation, quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité des défendeurs.

Pour les sessions intra entreprises et sur-mesure, merci de nous contacter : intra@cdaf-formation.fr ou 01 43 94 70 42

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaf-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION INTER ENTREPRISE

Contact inter : inter@cdaif-formation.fr - 01 43 94 70 41

Pour les sessions intra entreprises et sur-mesure, merci de nous contacter : intra@cdaif-formation.fr ou 01 43 94 70 42

FORMATION

Titre

Lieu

Dates

Prix € HT + TVA (taux en vigueur) Prix € TTC

PARTICIPANT

M Mme Nom

Prénom

Fonction

E-mail

Téléphone

Avez-vous des besoins spécifiques (PSH) nécessitant une adaptation de la formation : Oui Non

ENTREPRISE

Raison sociale

Adresse

Ville

Code Postal

Téléphone Fax

E-mail

N° Siret

Code NAF

Effectif établissement

Effectif France

Nombre d'acheteurs sur le site

PERSONNE RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

M Mme Nom

Prénom

Fonction

E-mail

Téléphone

Nom du responsable signataire (si différent)

Fonction

Adresse de facturation (si différente ou OPCO)

Téléphone

Fait à

Le

Cachet de l'Entreprise

Signature

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaif-formation.fr

LES CENTRES CDAF FORMATION EN FRANCE



PLUS D'INFOS, VOUS INSCRIRE

- **Contact inter** : inter@cdaf-formation.fr - 01 43 94 70 41
- **Contact intra / sur mesure** : intra@cdaf-formation.fr - 01 43 94 70 42
- **Standard** : 01 43 94 70 40



Pour vous inscrire
à notre newsletter

www.cdaf-formation.fr