

En résumé

Dans un contexte de pression concurrentielle accrue et de passage d'une économie de production, avec des forts volumes de vente, à une économie globalisée, des organisations se sont concentrées de plus en plus sur leurs marges. Les achats se sont alors présentés comme la fonction la plus efficace pour préserver et améliorer les marges des entreprises.

Objectifs :

- Exercer la fonction d'acheteur(euse) avec efficacité en maîtrisant l'ensemble des missions du processus achats.
- Piloter une négociation.
- Sécuriser ses achats en évaluant les risques fournisseurs

Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

Toute personne ayant à réaliser des achats professionnels régulièrement.

3 299 €

Net de taxe par personne. Ce prix intègre une remise de 10 % sur la totalité du cycle de formation.



9 jours. Démarrage à tout moment de l'année selon planification des modules presentis.



Formation avec mobile learning intégré



Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Apports théoriques et pratiques.

Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

La formation "Organiser et suivre les achats " en présentiel ou en classe virtuelle est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins en développement de compétences dans un objectif de professionnalisation.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Modules obligatoires

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - Formation certifiante

— 4 jours, soit 28 heures

Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - Formation certifiante - Classe virtuelle

— 4 jours, soit 28 heures en classe virtuelle

Perfectionner ses techniques de négociation achats

— 3 jours, soit 21 heures

Optimiser et sécuriser ses achats : les risques fournisseurs

— 2 jours, soit 14 heures



Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - Formation certifiante

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

Votre fonction principale n'est pas la fonction achat mais vos missions vous amènent à exercer ce rôle dans votre entreprise. Vous avez besoin d'être opérationnel et efficace sur cette mission, cette formation vous apportera les clés pour réussir.

Professionalisez-vous et développez vos compétences dans le domaine des achats !

Cette formation en présentiel et certifiante vous permettra d'acquérir et/ou de revoir les fondamentaux nécessaires à votre rôle d'acheteur/acheteuse.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider la certification "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats", inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5372 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "[Mon Compte Formation](#)".

Objectifs :

- Organiser les achats de l'entreprise.
- Réaliser les achats.
- Suivre et contrôler les achats.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Prérequis pour la certification : Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

Participants :

Personne non acheteuse, personne débutant dans la fonction achat, acheteur(se) junior.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

1 660 €
Net de taxe par personne (hors certification)

A1 ORGASUIVIACHATSCCE 18-E23

 4 jours, soit 28 heures

 Certificat de compétences en entreprise (CCE)

 Éligible au CPF

 Formation certifiante

 Formation avec mobile learning intégré



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur / Acheteuse
Cycle Assistant PME
Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 02 oct 2025, ven 03 oct 2025, jeu 09 oct 2025, ven 10 oct 2025



Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des achats.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité

Définition du besoin de manière exhaustive, explicite et objective (Matrice ACDE).

Identification des risques et contraintes internes.

Constitution du cahier des charges.

2. Recherche, identification et sélection des fournisseurs

Les outils de recherche de fournisseurs.

Définition des critères adaptés pour la sélection des fournisseurs (RFI, demande d'information, questionnaire).

Analyse & Evaluation fournisseurs critères hors prix (notation multicritères).

Diffusion du besoin : la consultation (RFP, l'appel à projet, appel d'offres,...).

Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.

Analyse & Evaluation des offres reçues.

Identification des contraintes externes.

Identification des fournisseurs répondant aux besoins.

3. Réalisation de l'achat de biens ou services

Préparation et conduite d'une négociation

Définition des éléments à négocier.

Définition des objectifs, des MEilleures SOLutions de Repli.

Recherche des marges de manœuvre et des leviers.

Préparation des argumentaires, anticipation des réponses possibles et recherche de parades.

Contractualisation avec le fournisseur retenu.

Les différents types de contrat et les clauses principales.

Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service.

4. Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

Connaissance du processus achats complet de l'entreprise (Procure to pay)

La procédure de gestion des stocks de l'entreprise.

La création de la demande d'achat, le traitement et l'autorisation de la demande.

La création du bon de commande ou d'achat.

La réception des marchandises, l'évaluation de la conformité à la commande.

La réception de la facture, le rapprochement et le traitement de la facture.

Le règlement du paiement.

Le suivi et l'analyse de la performance fournisseur.

La cotation fournisseur.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié **Les fondamentaux du processus achat** accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats - Formation certifiante - Classe virtuelle

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

Votre fonction principale n'est pas la fonction achat mais vos missions vous amènent à exercer ce rôle dans votre entreprise. Vous avez besoin d'être opérationnel et efficace sur cette mission, cette formation vous apportera les clés pour réussir.

Professionalisez-vous et développez vos compétences dans le domaine des achats !

Cette formation en présentiel et certifiante vous permettra d'acquérir et/ou de revoir les fondamentaux nécessaires à votre rôle d'acheteur/acheteuse.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France depuis le 17/03/2021.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "[Mon Compte Formation](#)".

Objectifs :

- Organiser les achats de l'entreprise.
- Réaliser les achats.
- Suivre et contrôler les achats.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Prérequis pour la certification : Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

Participants :

Personne non acheteuse, personne débutant dans la fonction achat, acheteur(se) junior.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des achats.

1 660 €

Net de taxe par personne (hors certification)

A1 ORGASUIVIACHATSCCECV 23-A23



4 jours, soit 28 heures en classe virtuelle



Certificat de compétences en entreprise (CCE)



Eligible au CPF



Formation certifiante



Formation à distance



Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur / Acheteuse

Cycle Assistant PME

Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 04 déc 2025, ven 05 déc 2025, jeu 11 déc 2025, ven 12 déc 2025



Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité

Définition du besoin de manière exhaustive, explicite et objective (Matrice ACDE).

Identification des risques et contraintes internes.

Constitution du cahier des charges.

2. Recherche, identification et sélection des fournisseurs

Les outils de recherche de fournisseurs.

Définition des critères adaptés pour la sélection des fournisseurs (RFI, demande d'information, questionnaire).

Analyse & Evaluation fournisseurs critères hors prix (notation multicritères).

Diffusion du besoin : la consultation (RFP, l'appel à projet, appel d'offre,...).

Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.

Analyse & Evaluation des offres reçues.

Identification des contraintes externes.

Identification des fournisseurs répondant aux besoins.

3. Réalisation de l'achat de biens ou services

Préparation et conduite d'une négociation

Définition des éléments à négocier.

Définition des objectifs, des MEilleures SOLutions de Repli.

Recherche des marges de manœuvre et des leviers.

Préparation des argumentaires, anticipation des réponses possibles et recherche de parades.

Contractualisation avec le fournisseur retenu.

Les différents types de contrat et les clauses principales.

Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service.

4. Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

Connaissance du processus achats complet de l'entreprise (Procure to pay)

La procédure de gestion des stocks de l'entreprise.

La création de la demande d'achat, le traitement et l'autorisation de la demande.

La création du bon de commande ou d'achat.

La réception des marchandises, l'évaluation de la conformité à la commande.

La réception de la facture, le rapprochement et le traitement de la facture.

Le règlement du paiement.

Le suivi et l'analyse de la performance fournisseur.

La cotation fournisseur.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié *Les fondamentaux du processus achat* accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de



la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre
des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



n° 000 743 4

Perfectionner ses techniques de négociation achats

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

Perfectionnez vos talents de négociateur et utilisez-les pour réduire les coûts et communiquer habilement.

Objectifs :

- Piloter une négociation dans toutes les situations.
- Négocier avec l'appui de prescripteurs internes.
- Perfectionner son positionnement et acquérir des outils et des méthodes.
- Confirmer sa capacité à mener à terme une négociation d'achats.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne menant des négociations achats régulières en interne et en externe.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

- Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des achats.
- Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Anticiper et se préparer à la négociation

- La nécessité de mener une négociation.
- Les règles et attitudes du négociateur.

2. Savoir communiquer en situation de négociation

- Le message.
- Le mode de pensée.
- Les signes de la communication.

1 245 €

Net de taxe par personne

A1 NEGOACHATS 15-D23



3 jours, soit 21 heures



Formation avec
mobile learning
intégré



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur / Acheteuse
Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 16 déc 2025, mer 17 déc 2025,
jeu 18 déc 2025



3. Apprécier les enjeux d'une négociation

Quantification des enjeux prioritaires.

Le cadre de la position à adopter.

Les issues de la négociation.

Les forces en présence.

La négociation dans un cycle perpétuel.

4. S'organiser pour négocier avec efficacité

La préparation préalable.

Les outils de collecte indispensables.

Les phases "clé".

Les spécificités de la négociation téléphonique.

La classification et le facteur "temps".

Arguments et argumentaire.

5. Se positionner en situation "gagnant-gagnant"

L'image de soi.

Les faces cachées de la négociation.

La gestuelle.

La Programmation Neuro Linguistique (PNL).

Les comportements naturels des négociateurs.

6. Négocier en situations difficiles

Les obstacles dans une négociation.

Identification par l'écoute active.

Le mécanisme de la colère.

Le rôle de la gestion du stress dans la négociation.

Identification des types de personnalités.

Négociation en binôme.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

La formation "*Perfectionner ses techniques de négociation achats*" adopte une approche dynamique et immersive, centrée sur des mises en situation réalistes et pertinentes. Cette méthode pédagogique innovante vise à renforcer les compétences des participants en négociation, en les confrontant à divers scénarios spécifiques au domaine des achats.

Les cas pratiques et jeux de rôle interactifs :

Les participants seront amenés à naviguer à travers une série de simulations de cas pratiques, conçues pour reproduire fidèlement les défis rencontrés dans les négociations d'achats. Chaque scénario est minutieusement élaboré pour intégrer des variables telles que les stratégies de prix, les relations interpersonnelles, et les techniques de persuasion.

À travers des jeux de rôle interactifs, les participants auront l'opportunité de jouer différents rôles dans des scénarios de négociation. Cela favorise le développement des compétences de communication, de résolution de problèmes et de gestion du stress sous pression, éléments essentiels pour réussir dans les négociations complexes.

Le feedback personnalisé et le débriefing :

Chaque session de mise en situation est suivie d'un feedback personnalisé et d'un débriefing approfondi. Les formateurs expérimentés fourniront des conseils constructifs et des recommandations spécifiques pour améliorer les performances individuelles des participants, en mettant l'accent sur le développement continu des compétences.

L'apprentissage collaboratif :

Les participants seront encouragés à collaborer avec leurs pairs, à partager leurs expériences et à discuter des meilleures pratiques. Cela favorise un environnement d'apprentissage collaboratif où chacun peut bénéficier des perspectives variées et des stratégies innovantes des autres.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié **Négociation Achats** accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez. L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.



Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Optimiser et sécuriser ses achats : les risques fournisseurs

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

Prenez du recul et affutez vos raisonnements et outils pour optimiser et sécuriser vos achats ! Participez à une simulation collective très enrichissante !

Objectifs :

- Analyser ses portefeuilles achats.
- Analyser, prioriser et réduire les risques fournisseurs-marchés.
- Articuler et déployer les potentiels d'optimisation.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Acheteur(euse), gestionnaire de portefeuille achats, manager achats souhaitant perfectionner et sécuriser les ressources externes de son entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des Achats.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Les rappels de base

- Analyser son portefeuille achats et ses panels.
- Les enjeux du management du risque fournisseur.
- Revue des risques et leurs enjeux : financiers, juridiques, logistiques, qualité, RSE...
- Le taux de dépendance.
- Les indicateurs simples à suivre.
- Investigation et évaluation du risque fournisseur.

780 €
Net de taxe par personne

A1 RISQFOURNI 20-D24

 2 jours, soit 14 heures

 Serious Game



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Acheteur / Acheteuse
Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 13 nov 2025, ven 14 nov 2025



2. L'analyse, la priorisation et la réduction des risques fournisseurs-marchés

Les étapes de l'analyse des risques.

Cartographie facteur de risque/impact.

Identification, anticipation et traitement du risque : couverture – transfert.

Définition des priorités : plan de réduction des risques.

Le choix des outils : intégrer des indicateurs de risques dans les tableaux de bord achats.

La mise sous contrôle et la traçabilité.

Etablir ses stratégies achats : l'équilibre massification versus sécurisation.

Les potentiels de gains et leur maximisation.

Mettre en œuvre ses actions dans un contexte de ressources limitées.

3. Mise en place, debriefing et enseignements de la simulation

COMPIT®

La prise en main de l'outil de simulation.

Les retours et l'analyse des pratiques de chaque participant.

Les apports théoriques et pratiques spécifiques au contexte de chaque participant.

4. La position de l'acheteur face aux risques clients

Les réactions types face au risque.

Découvrir son profil face à la gestion du risque fournisseur.

La vigilance sur les "signaux forts" et "signaux faibles ».

La gestion d'une situation de crise.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. En déroulant chaque étape du process, les participants identifieront leurs besoins et pourront créer leurs propres outils (tableaux, formulaires, questionnaires).

Cette formation est accompagnée d'un jeu sérieux **COMPIT** accessible tout au long de la formation.

L'objectif du jeu sérieux est d'apporter des situations concrètes de gestion des fournisseurs. Par ces mises en situations, l'apprenant développe des réflexes et renforce ses compétences métier.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

