

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Acheteur

FORMATION : ACHETEUR

L'acheteur recherche et sélectionne des produits et des fournisseurs et négocie les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais, et qualité. Le programme de formation décrit ci-dessous permet de se perfectionner au métier d'acheteur. Les 25 formations du programme ont été enregistrées par 17 consultants spécialisés en sourcing des produits/fournisseurs en France et à l'étranger et spécialisés en négociation commerciale.

Objectifs de la formation de perfectionnement au métier d'Acheteur

- Connaître les techniques des consultants spécialisés en achats pour « sourcer » fournisseurs, produits, services
- Etudier les techniques d'achat des acheteurs professionnels
- Améliorer les techniques de négociation commerciale

Prérequis à la formation de perfectionnement Acheteur

Aucun

Public visé par la formation Acheteur

- Les étudiants en achats et les acheteurs débutants
- Les acheteurs professionnels qui ne connaissent pas bien les techniques de sourcing sur internet et veulent améliorer leurs techniques de négociation
- Les technico-commerciaux voulant développer leurs compétences en achats

Formateurs de la formation Acheteur

Les experts qui ont enregistré les formations du programme de perfectionnement Acheteur sont des spécialistes des achats, de la négociation commerciale, d'internet, du commerce international. Pour la partie commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial qui ont une large expérience du terrain.

Le prix du programme de formation Acheteur est de 115 € H.T. - 138 € T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Acheteur composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Acheteur, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois. L'accès à la formation débute dès le règlement de la formation en cas d'inscription avec paiement en ligne ou à l'envoi du mail de convocation à la formation par les équipes de FORCES.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Acheteur.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme Acheteur est de 3h56min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 45 min de préparation à l'examen + 45 min d'examen, soit un temps total de formation de 7h24min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le [LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent](#).

Les programmes de formation complémentaires sont Commercial terrain, Technicien Qualité et Chargé d'affaires à l'international.

Liste des formations du programme elearning Acheteur (vous pouvez éditer ce document pour pointer les

formations suivies au fur et à mesure de votre étude du programme).

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

1/ l'Agefiph : www.agefiph.fr - 0 800 11 10 09 - et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>

2/ le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

L'équipe pédagogique de LaFormationPourTous.com peut être contactée sur pedagogie@LaFormationPourTous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h ou 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

FORCES

[Je découvre comment acheter // 13:24](#)
15 Experts de LaFormationPourTous.com



[Je sélectionne mes fournisseurs pour des achats stratégiques // 7:09](#)
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Je découvre les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions // 7:23](#)
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Je trouve des fournisseurs qui me conviennent // 12:36](#)
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Je réalise des économies sur mes achats // 11:44](#)
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Je mets en place le e-procurement // 8:49](#)
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Je sous-traite efficacement et sans risque // 9:27](#)
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[J'applique les techniques de négociation des acheteurs professionnels // 12:43](#)
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[J'externalise la logistique // 11:47](#)
Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting



[J'externalise ma logistique e-commerce // 6:00](#)
Jean-Pierre Villatte - Consultant e-commerce - Jean-Pierre-Villatte.com



[Je découvre la qualité dans la logistique // 5:32](#)
Christian Leclerc - Management organisation qualité sécurité - Clé-Consult



[Je suis mes expéditions // 12:20](#)
Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting



[Je fais vivre la qualité chez mes fournisseurs sous-traitants // 7:41](#)
Annabelle Saillant - Consultante formatrice auditrice en Qualité - Partenaire Qualinove



[La clause de réserve de propriété // 4:47](#)
Christophe Devaux - Expert-comptable - PARIS EST AUDIT



[J'utilise les outils du commerce international // 9:50](#)
Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[J'apprends à maîtriser les Incoterms // 8:45](#)
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[J'apprends à me présenter oralement // 4:10](#)

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Je décrypte les vérités et idées fausses concernant le langage du corps // 13:15](#)

Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[J'apprends à détecter les mensonges // 7:19](#)

Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Je me prépare à mener des entretiens gagnants // 8:37](#)

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[La vente entre entreprises \(B to B\) // 8:04](#)

Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com



[J'apprends à négocier // 6:17](#)

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Je gagne en confiance pour gagner des ventes // 12:39](#)

Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[J'organise et anime une réunion // 11:18](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



[Je m'initie à l'utilisation des réseaux sociaux // 12:55](#)

11 Experts de LaFormationPourTous.com