



## Objectifs :

- Identifier les périmètres d'achat d'un établissement
- Mettre en œuvre un processus achat grâce à des outils pratiques
- Prioriser les enjeux
- Préparer et mener une négociation
- Réduire les coûts d'achat tout en améliorant la qualité des produits et des services

## Public et pré-requis :

Directeurs, cadres de direction, chefs de service des établissements et services sociaux et médico-sociaux, responsables des services généraux.

## Programme :

### Module 1 : 1 jour – Les enjeux de l'achat

- Mise en œuvre d'un processus
- Comprendre la fonction achat et son intérêt
- Conséquences d'un meilleur achat
- Impact des achats pour l'établissement

### Module 2 : 1 jour – Typologie des achats et des fournisseurs

- La recherche de fournisseurs, comment l'organiser ?
- Méthodologie de la recherche de fournisseurs
- Comment contrôler et suivre la qualité d'un fournisseur ?
- Lancer un appel d'offre

### Module 3 : 1 jour - La négociation au sein des ESSMS

- Les points « clés » de la négociation achat
- Les outils de la négociation
- Connaître et mettre en œuvre ses points forts
- Mieux négocier au quotidien

## Pédagogie :

- Echanges d'expériences entre les participants
- Cas de négociation participative
- Outils remis aux participants

## Validation de la formation :

- Une attestation de formation est délivrée au stagiaire par l'ARAFDES.

Formulaire d'inscription à télécharger sur [www.arafdes.fr](http://www.arafdes.fr)

## Dates :

08/09 Avril 2013  
et  
06 Mai 2013

## Durée :

3 jours  
soit 21 heures

## Coût :

**1050 € TTC**

*(6 stagiaires mini  
12 stagiaires maxi)*

## Intervenant :

Consultant expert  
dans le domaine  
des achats

## Lieu :

**ARAFDES**  
14, rue Gorge de Loup  
Parc d'activités CAP VAISE  
69009 LYON  
Tel : 04 72 53 61 80  
[formation@arafdes.fr](mailto:formation@arafdes.fr)