

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

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 95 €H.T. - 114 €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.
- 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 5h07min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 9h40min.

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.



[L'essentiel des Achats](#) // 13:38
15 Experts de LaFormationPourTous.com



[Bien sélectionner ses fournisseurs pour des achats stratégiques](#) // 7:27
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions](#) // 7:56
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Comment trouver des fournisseurs qui vous conviennent](#) // 13:58
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Comment réaliser des économies sur ses achats](#) // 13:52
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Les solutions achats pour les petites entreprises](#) // 11:42
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Sous-traiter efficacement et sans risque](#) // 13:55
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Appliquer les techniques de négociation des acheteurs professionnels](#) // 13:35
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Externaliser la logistique](#) // 15:58
Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting



[Externaliser sa logistique e-commerce](#) // 12:39
Jean-Pierre Villatte - Consultant e-commerce - Jean-Pierre-Villatte.com



[La qualité dans la logistique](#) // 12:33
Christian Leclerc - Management organisation qualité sécurité - Clé-Consult



[Le suivi des expéditions](#) // 13:06
Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting



[Faire vivre la qualité chez ses fournisseurs et sous-traitants](#) // 13:42
Annabelle Saillant - Consultante formatrice auditrice en Qualité - Partenaire Qualinove



[La clause de réserve de propriété](#) // 4:49
Christophe Devaux - Expert-comptable - PARIS EST AUDIT



[Les outils du commerce international](#) // 13:44
Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Vendre à l'international : les Incoterms](#) // 10:48
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Le pitch, ma carte de visite vocale // 10:01](#)
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Vérités et idées fausses concernant le langage du corps // 17:09](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Détecer les mensonges // 16:11](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Comment mener un entretien gagnant // 9:29](#)
Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[La vente entre entreprises \(B to B\) // 9:58](#)
Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com



[2 principes importants de la négociation commerciale // 8:27](#)
Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Gagner en confiance pour gagner ses ventes // 14:03](#)
Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Organiser et animer une réunion // 11:41](#)
Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



[L'essentiel de Utiliser professionnellement les réseaux sociaux // 13:09](#)
11 Experts de LaFormationPourTous.com