

Cycle FBA

Formation de Base pour Acheteurs



Que recouvre ce cycle ?

F.B.A. est un programme complet en gestion des achats. Il couvre tout le processus d'achat depuis l'expression du besoin jusqu'au paiement du fournisseur. Son corps de connaissances est conforme aux principes de gestion préconisés par l'I.S.M.: The Institute for Supply Management, Association Mondiale de renom, active depuis 1915.

A ce jour, l'ISM regroupe 48 000 Directeurs des Achats ou d'Approvisionnements dans un réseau de 180 organisations affiliées dans le monde.

A qui profite t-il ?

- Acheteurs et approvisionneurs,
- Agents d'import dans l'industrie, les services ou la distribution...

Aucune connaissance particulière n'est exigée pour participer à ce cycle, cependant et afin d'en tirer profit il est souhaitable d'avoir à son actif quelques années d'expérience dans les achats.

Quels sont ses objectifs ?

- Acquérir les techniques de base acheteur pour mener à bien ses missions dans l'entreprise,
- Etudier les textes et pratiques juridiques dont l'acheteur a besoin pour se prémunir contre les risques à l'achat,
- Définir les indicateurs appropriés au pilotage de l'activité Achat.

Quels acquis pour l'entreprise ?

L'acheteur est amené à travers cette formation à devenir une force de proposition afin de contribuer à créer de la valeur au sein de son organisation.

Comment se déroule la formation ?

Dispensé en Français, ce cours s'effectue sous forme de cycle Interentreprises alternant apports théoriques et études de cas : En un total de 6 jours étalés sur une durée de 3 semaines, soit 2 sessions de 7 heures par semaine.

Quel est son contenu ?

- Techniques de base Achat (2 jours);
- Contrat d'achat (1 journée);
- Négociation Achat (1,5 jours);
- E-Achat (0,5 jour);
- Tableau de bord & indicateurs (1 journée).