

LA GESTION DES ACHATS POUR LES TPE/PME DANS LE SECTEUR DU BTP

Maîtriser vos achats, optimiser vos coûts, améliorer
vos relations fournisseurs

4 JOURS, 30 HEURES



SOFT SKILLS BTP
CODE : MAASA1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux des achats dans le secteur de la construction/BTP
- Apprendre à optimiser les achats tout en maîtrisant les coûts et en respectant les délais
- Maîtriser les bases de la négociation
- Savoir évaluer et choisir les fournisseurs
- Mettre en place un suivi performant des achats et des relations fournisseurs

PARMI NOS FORMATEURS

- BAS Mustafa - Consultant formateur

PUBLIC CONCERNES

- Dirigeants de TPE/PME, responsables d'achats, responsables logistiques dans le secteur de la construction/BTP
- Professionnels de la construction souhaitant maîtriser leurs achats et améliorer leurs compétences en négociation

CRITERES D'ADMISSION

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

PREREQUIS

- Avoir une première expérience dans la gestion d'une entreprise ou des achats dans le secteur du BTP.

TARIFS

- Tarif session en présentiel : **720,00€ HT**

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Equipe pédagogique en soutien du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.
- Alternance entre théorie, pratique, discussions, ateliers, supports de cours

MODALITES D'EVALUATION

- Évaluation continue par des mises en situation
- QCM final pour vérifier les acquis

ACCESSIBILITE ET LIEUX

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap
- **En présentiel**, 50 Avenue d'Enghien, 93800 Epinay-Sur-Seine
- Formation limitée à 12 personnes maximum



Comment optimiser vos achats dans un secteur aussi complexe que le BTP tout en maîtrisant les coûts, les délais et en renforçant vos relations fournisseurs ?

Les achats jouent un rôle stratégique dans le secteur du BTP, où les marges sont serrées, les projets complexes, et les délais cruciaux. Pour les TPE/PME, la maîtrise des achats ne se limite pas à obtenir le meilleur prix. Il s'agit également de négocier efficacement, de gérer les stocks, de traiter avec des fournisseurs multiples, et de respecter les normes spécifiques du secteur. Cette formation a pour but de vous fournir des outils concrets pour optimiser vos achats, améliorer vos négociations commerciales et gérer vos relations fournisseurs de manière durable.

Jour 1 - Introduction et Fondamentaux des achats dans le BTP

JOUR 1

La fonction achats dans le BTP et contexte B2B



- Présentation des particularités des achats dans le BTP : types de produits, matériaux et services.
- Différenciation entre achats publics et privés.
- Compréhension des relations B2B dans le secteur (promoteurs, fournisseurs, entreprises de construction).

Objectif : Comprendre les spécificités des achats et le rôle des achats dans le BTP.

Méthodes : Présentation théorique, échanges interactifs.

Analyse des besoins spécifiques des TPE/PME dans le BTP



- Analyse des besoins matériels et des services liés aux chantiers.
- Techniques pour établir un cahier des charges.
- Importance de l'anticipation dans les commandes pour respecter les délais de chantier.

Objectif : Savoir analyser et structurer les besoins spécifiques à chaque chantier.

Méthodes : Étude de cas et exercices pratiques.

Brainstorming : Quels sont les besoins spécifiques des TPE/PME dans le secteur du BTP ?

Techniques de sourcing et optimisation des coûts

- Sourcing des fournisseurs : où et comment trouver des fournisseurs fiables.
- Techniques pour réduire les coûts d'achats (négociation des prix, groupement d'achats).
- Identification des leviers de négociation dans le BTP (qualité, délais, quantités).

Objectif : Apprendre à optimiser les achats et maîtriser la préparation d'une négociation.
Méthodes : Cas pratiques, exemples concrets de négociation.

Jour 2 - Optimisation des Achats et Techniques de Sourcing

JOUR 2

Sourcing et gestion des fournisseurs



- Identifier et évaluer les fournisseurs fiables pour garantir la qualité et respecter les délais.
- Apprendre à négocier des conditions avantageuses tout en assurant la durabilité des relations.
- Mettre en place des stratégies pour gérer les multiples fournisseurs d'un chantier.

Méthodes pédagogiques : Simulation d'achat, études de cas pratiques sur le sourcing.

Supports pédagogiques : Tableaux de sourcing, exemples de contrats fournisseurs.

Suivi des relations fournisseurs et évaluation des performances



- Comment répondre aux réclamations des fournisseurs (problèmes de qualité, retards).
- Négociation en situation de crise : savoir dire non tout en préservant la relation.
- **Objectif :** Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pour évaluer la fiabilité des fournisseurs, gérer les contrats et les engagements.
- **Méthodes pédagogiques :** Atelier pratique sur la création d'un tableau de bord pour suivre les KPI de performance fournisseurs, suivi d'une discussion sur les meilleures pratiques pour gérer des relations à long terme.
- **Supports pédagogiques :** Tableaux de bord Excel, documents sur la gestion de fournisseurs dans le BTP.

Jour 3 - Négociation et Suivi des Relations Fournisseurs

JOUR 3

Négociation avec les fournisseurs



- Une négociation bien préparée, c'est une négociation réussie.
- Préparer sa négociation, définir ses besoins, ses objectifs, établir une stratégie de négociation.
- Techniques d'écoute active pour comprendre les attentes des fournisseurs.

- Développement de l'assertivité : savoir s'affirmer tout en respectant l'interlocuteur.
- Gestion des objections et des conflits courants dans le BTP.
- **Objectif** : Acquérir les techniques de négociation adaptées au secteur du BTP en prenant en compte les enjeux de qualité, de prix, de délais et de quantités.
- **Méthodes pédagogiques** : Jeux de rôle pour pratiquer des scénarios de négociation, simulations de conflits entre fournisseurs et entreprises pour travailler sur les objections.
- **Supports pédagogiques** : Fiches pratiques sur la négociation, études de cas sur des négociations réelles.

Suivi des relations fournisseurs et évaluation des performances



PRATIQUE

- Comment répondre aux réclamations des fournisseurs (problèmes de qualité, retards).
- Négociation en situation de crise : savoir dire non tout en préservant la relation.
- **Objectif** : Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pour évaluer la fiabilité des fournisseurs, gérer les contrats et les engagements.
- **Méthodes pédagogiques** : Atelier pratique sur la création d'un tableau de bord pour suivre les KPI de performance fournisseurs, suivi d'une discussion sur les meilleures pratiques pour gérer des relations à long terme.
- **Supports pédagogiques** : Tableaux de bord Excel, documents sur la gestion de fournisseurs dans le BTP.

Jour 4 - Négociation : Préparation, Objections, Conclusion

JOUR 4

Préparation de la négociation



PRATIQUE

- Utiliser les outils appropriés pour préparer sa négociation,
- Maîtriser les techniques de gestion de conflits dans le cadre de relations fournisseurs tendues.
- Conserver de bonnes relations avec les fournisseurs malgré les différends commerciaux possibles.

Méthodes pédagogiques : Études de cas sur des situations réelles de négociation, de conflits, jeux de rôle.

Supports pédagogiques : Fiches de gestion des conflits, exemples de litiges résolus.

Optimisation de la conclusion des négociations : Signaux d'accord et timing

- Identifier les moments clés pour conclure une négociation.
- Techniques pour présenter son offre finale (prix, délais, conditions).
- Comment assurer une négociation gagnant-gagnant avec les fournisseurs.

Objectif : Apprendre à conclure efficacement une négociation.

Méthodes : Jeux de rôle, mise en situation.

Atelier pratique : Étude de cas sur un chantier (fournitures, coûts, délais)

- Analyse d'un projet réel : calcul des coûts des fournitures, gestion des délais et des marges.
- Développement d'une stratégie d'achats pour ce chantier.

Objectif : Mettre en pratique les concepts appris au travers d'une étude de cas réelle.

Méthodes : Travail en groupe, étude de cas.



Synthèse et évaluation des acquis (QCM final)

- Révision des concepts clés abordés durant la formation.
- Passation d'un QCM pour évaluer les acquis.
- Débriefing et échanges sur les axes d'amélioration possibles pour chaque participant.

Objectif : Valider les compétences acquises et identifier les axes de progression.

Méthodes : QCM final, échanges collectifs.

LIEUX

Epinay-Sur-Seine

