



Achep Conseil

Achep Conseil : l'expertise au service des Achats
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr

● Deux métiers

Conseil :

- Audit
- Accompagnement
- Recrutement

Formation :

- Intra
- Écoles
- Université

Achep Conseil : l'expertise au service des Achats
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr

Formation

Une double compétence :

- Expérience professionnelle
- Expertise d'animateur de formation

Structure d'indépendant mais enregistrée en organisme formateur

Formateur

Eric PASCAUD

IAE Lyon (D.E.S.G.E)

3^{ème} cycle

IUT Grenoble Tech de CO

Depuis 2007 – Directeur Cabinet Conseil Expertise Achats

Achep Conseil (Rhône)



Parcours Professionnel

1 an : Directeur et créateur cabinet conseil

Formation diagnostic, Audit et proposition Entreprises et administrations
Identification et Analyse des besoins formation personnalisée en situation réelle

Négociation, panel fournisseur, marketing achats, développement durable.

5 ans Directeur Achats

Nouvelle organisation structure Achats

En charge des achats stratégiques du groupe

Agro – alimentaire

6 ans Directeur Achats

Jeux et jouets multi sites

Achats internationaux

2 ans Responsable Service Achats

Agro – alimentaire groupe Mondial multi sites (4)

4 ans : Responsable de production

Agro alimentaire groupe Mondial unité de produits frais

Responsable contrôle de gestion industriel Agro- alimentaire groupe Mondial

3 ans : Chef Service logistique

Agro- alimentaire logistique du frais groupe Mondial

1 an Chef Service des Ventes Matériel de restauration haut de gamme

Dernières Misions conduites

Communication négociation

Hôpital public de Villefranche sur Saône

Ecole Nationale de Santé :

Formation et animation « La négociation avec les partenaires extérieurs »

Place de Marché Internet :

Structuration organisation des référencements procédures et gestion documentaire

.Industrie Manufacturière :

Organisation -Formation accompagnement d'un acheteur, Création d'une nouvelle structure Achats

Société de Restauration :

Accompagnement transfert de compétences, outils de suivi des performances

Compétences Formateur

Membre de l'équipe pédagogique de la Compagnie Des Acheteurs de France 2007/2008 (cycle ESAP) formateur négociation, développement durable,

Vice président Rhône Alpes du CDAF.

Formation filière Acheteur danone. (Echanges)

FORMATION

LES PLUS



- Etude préalable des besoins des participants
- Mise à niveau rapide pour progresser dans la formation
- Alternance théorie pratique (vidéo, tests, mise en situation)
- Recherche d'un véritable partenariat
- Implication dans l'organisme de formation
- Réactualisation des contenus pédagogiques

Références Clients Alternance Public Privé

Liste références clients

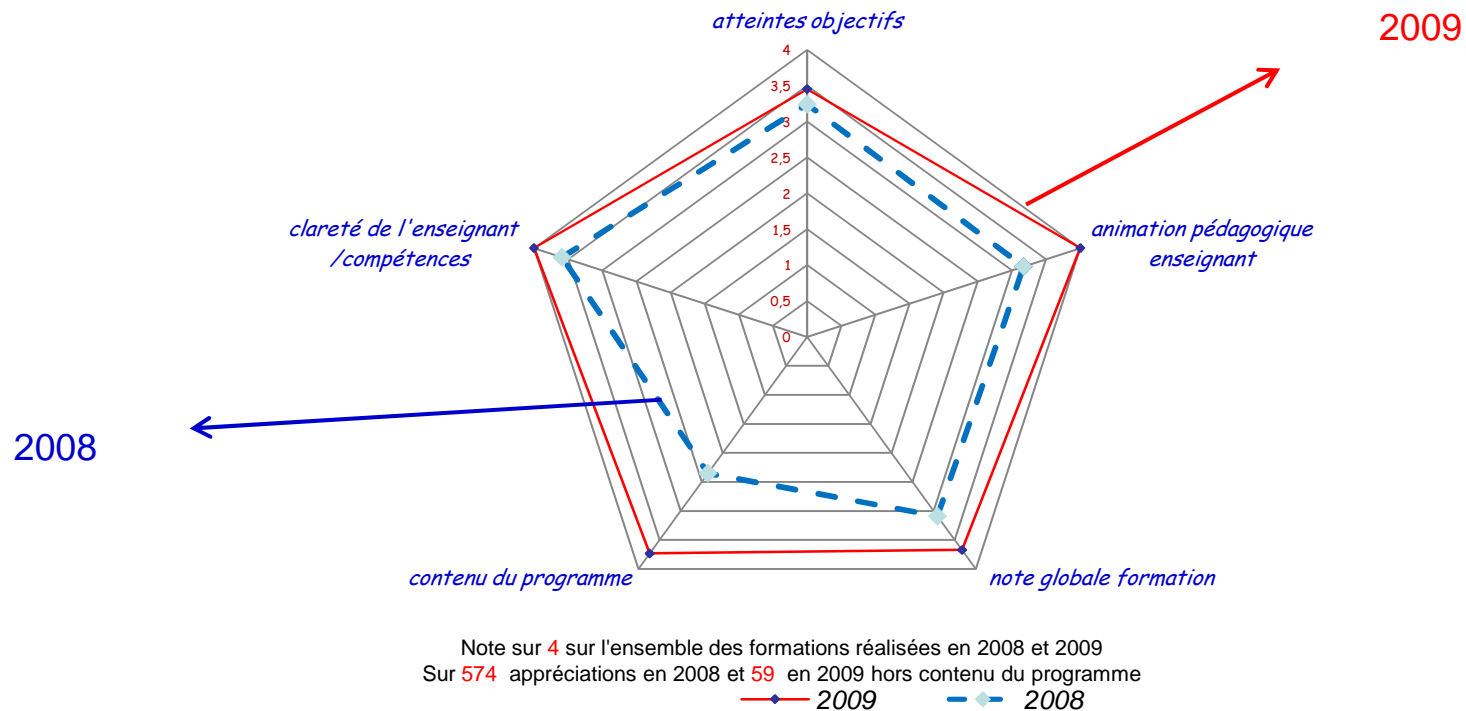
Pour des raisons de confidentialité merci de prendre contact avec nous pour plus d'informations.

Achep Conseil : l'expertise au service des Achats
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr



FORMATION ENTREPRISES

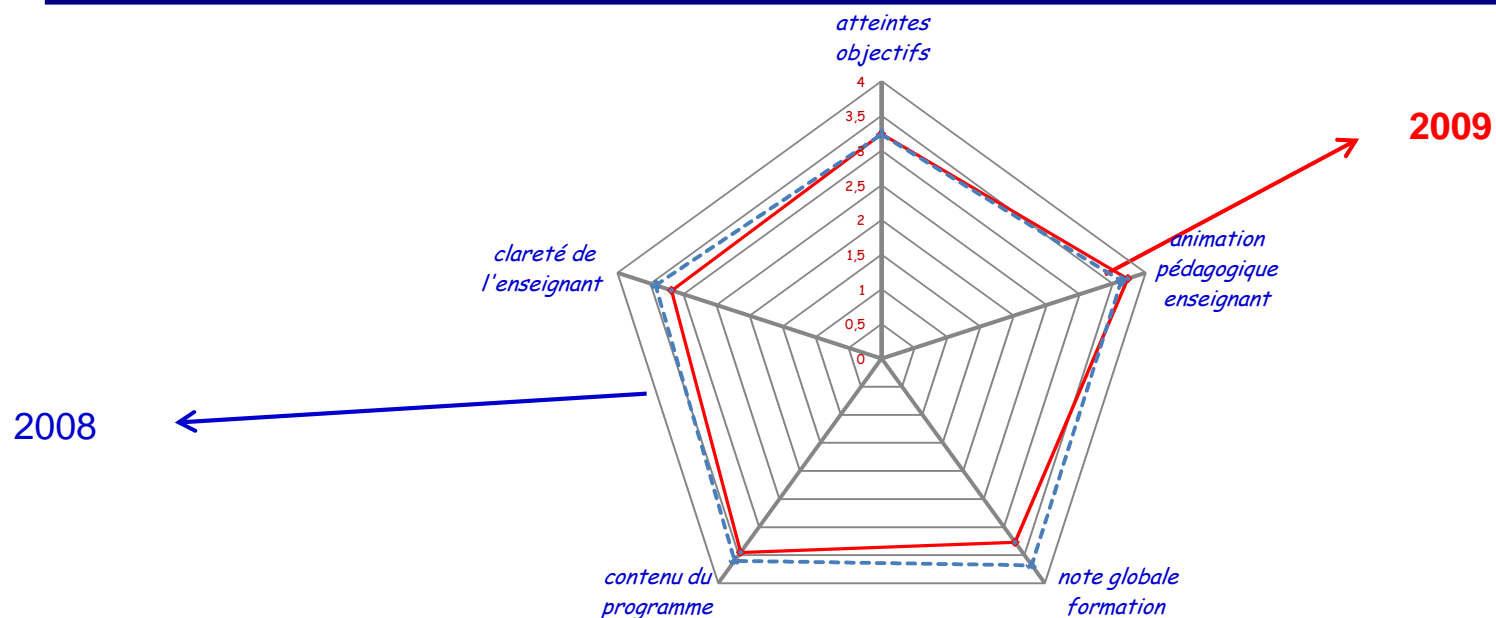
2008/2009





FORMATION ECOLES UNIVERSITES

2008/2009



Note sur 4 sur l'ensemble des formations réalisées en 2008 ET 2009
Sur 240 appréciations EN 2008 et 77 EN 2009

—◆— 2009 - - -◆ - - - 2008

Achep Conseil

7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon

Des formations pluridisciplinaires

Catalogue

- Négociation Achats
- Optimisation des panels fournisseurs
- Achats de prestations intellectuelles
- Pratique de la gestion des stocks
- L'acheteur confronté aux aspects multiculturels
- Mettre en œuvre le développement durable par l'acheteur
- Politique et stratégie Achats

Sur Mesure

- Négociation Vendeur Acheteur

Des modules par niveau

<i>niveau de difficulté</i>				
facile	moyen	intermédiaire	difficile	expert

Gestion documentaires

- Identification préalable des participants
- Classeur reprenant l'essentiel de la formation
- Fiche de suivi pédagogique où marche de progrès
- Fiche de formation détaillée

FORMATION

MODELE

PROGRAMME

première journée :

- Présentation de la fonction Achats
- La place des Achats dans l'entreprise
- Rôle de la communication dans les Achats
- Pourquoi négocier ?
- Comment l'acheteur négocie t il ?
- Quels sont les enjeux d'une négociation
- Les achats et la préparation des dossiers
- Les différents styles de négociateurs

Seconde journée :

- Le rôle des acheteurs dans la connaissance des marchés amonts
- Pourquoi l'Acheteur doit également être un spécialiste
- Elargir son périmètre fournisseur y compris au niveau mondial
- Méthodes sur les appels d'offre et l'optimisation du panel fournisseur
- Les mécanismes du Marketing Achat
- Un outil de communication Interne
- Les progrès et les avancées de la Fonction Achats
- Le rôle des acheteurs dans le développement durable

● *Après entretien préalable certaines étapes peuvent être modifiées afin de répondre aux attentes des entreprises*

DUREE

niveau de difficulté
facile moyen intermédiaire difficile expert

FORMATION DECOUVERTE DE LA FONCTION ACHATS

Pour plus d'informations :

Achep Conseil : l'expertise
au service des Achats
7 rue des Genêts
69110 Sainte Foy les Lyon
tél : 04 26 01 17 67
contact :
contact@achep-conseil.fr



ACHEP CONSEIL
L'EXPERTISE AU SERVICE DES ACHATS

OBJECTIFS

Autonomie :

À l'issue de cette formation les participants pourront intégrer une fonction achats ou prendre en charge

METHODES PEDAGOGIQUES

- Un formateur expérimenté avec une double compétence de formateur et d'expertise professionnelle dans la fonction Achats.

- Une participation active des auditeurs pour une appropriation des méthodes et savoir faire de la négociation

PUBLIC

Acheteur débutant ou
approvisionneurs Intégrant la
fonction Achat