

OPTIMISER LES ACHATS DES SERVICES GENERAUX



Fiche programme

PUBLIC :

- Responsables et adjoints des services généraux
- Acheteurs
- Office managers
- Assistant/es achats ou services généraux
- Assistant/es de Direction

OBJECTIFS :

- Comprendre les familles d'achat services généraux et leurs marchés
- Comprendre les coûts pour être capable d'optimiser les achats des services généraux.
- Être en mesure de rédiger des procédures d'achats
- Intégrer la notion de responsabilité
- Communiquer sur ses résultats

PREREQUIS :

- Connaissance des services généraux

PÉDAGOGIE & EVALUATION :

- Méthodes et outils adaptés à la modalité pédagogique : exposés dynamiques, échanges de pratiques, quiz, exercices, activités interactives, études de cas, ...
- Un QUIZ de validation des acquis de connaissances est réalisé en fin de formation

INTERVENANT(S) :

Annie Roussey, Présidente de Perspectives, spécialisée dans les métiers de l'environnement de travail. Professionnelle associée à l'université Gustave Eiffel de Marne la vallée programme Management et Ingenierie du Patrimoine Immobilier

ACCESSIBILITE :

Actions de formation réalisées en présentiel dans des locaux parisiens ou en intra dans les locaux de l'entreprise – Pour les personnes en situation de handicap Nous savons nous adapter Signalez nous, au plus tôt, vos besoins d'adaptation afin que nous puissions les prendre en compte dans nos formations et dans les locaux des lieux de formation.

TARIF : 1 858€

DATES : Nous consulter DELAIS D'ACCES 1 à 3 mois

MODALITES D'INSCRIPTION : NOUS CONTACTER AU 06 07 06 90 56 OU ANNIE.ROUSSEY@PERSPECTIVES.DEV

Durée : 3 jours / 21 heures

100% présentielle ou visio : 21 h – Intra possibles- One to one nous consulter sur le tarif

Date de mise à jour de la fiche : 05 janv 2026

PROGRAMME :

Comprendre les familles d'achat services généraux

- Réaliser des études de marché
- Se rendre attractifs pour les prestataires

Comprendre les coûts pour optimiser les achats

- Découvrir les méthodes de chiffrage des prestataires
- Réfléchir en coût global
- Communiquer sur ses résultats

Utiliser les outils d'achats

- Mener les appels d'offre et rédiger les cahiers des charges
- Sélectionner les prestataires
- Réussir la négociation
- Gérer les risques juridiques
- Les contrats

Penser RSE : les achats responsables

- Enjeux et risques des achats de services généraux
- Intégrer le concept « Cycle de vie »
- Rédiger une clause d'engagement
- Evaluer l'aspect responsable des

INDICATEURS DE RESULTATS :

1414h de formation – 100% de taux de satisfaction – 1,98% taux de réclamation