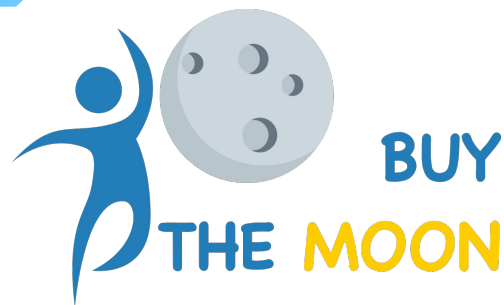


Notre offre de formation dans les achats



Faire progresser vos équipes avec des formats innovants

ENEZ VIVRE UNE EXPÉRIENCE

Notre vision de la formation

NOS ENGAGEMENTS

EXPERTISE MÉTIER

*Nos formateurs sont experts dans leur domaine et interviennent en tant que consultant au quotidien sur des problématiques métiers complexes
(au minimum 12 ans d'expérience)*

UTILE ET CONCRET

70% de pratique, 30% de théorie avec des outils directement transposables à votre quotidien professionnel.

INTERACTIF

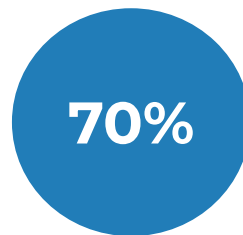
Nos formations sont enrichies par des jeux, favorisant les échanges d'expériences vécues et créant des souvenirs pour les participants

SUR-MESURE

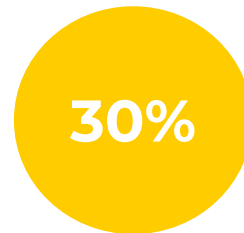
Des formations conçues et adaptées à vos enjeux spécifiques, grâce à une préparation personnalisée et des exemples ciblés.

CONVIVIAL ET HUMAIN

Un cadre ludique et bienveillant, où chaque participant est valorisé.



PRATIQUE



THÉORIE



Une réunion sera réalisée avant le lancement de chaque formation afin de **valider ensemble le programme final** et d'adapter la formation à vos besoins

BUY THE MOON est certifié

BUY THE MOON est un cabinet de conseil et organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans les achats et les pratiques opérationnelles, performantes et responsables.

Nos formateurs sont des experts (+15ans d'expériences) en mission sur le terrain, au contact quotidien des acheteurs et prescripteurs et de leurs problématiques.

Chaque formation est conçue pour que les participants repartent avec des outils concrets, directement applicables dans leur pratique.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



Nous avons organisé un séminaire sur la négociation pour la MAIF auprès de 58 pers.



taux de satisfaction : 94%

Nos formations

CIBLÉES PAR DOMAINE ACHAT

Les achats de maîtrise d'oeuvre
Les achats de travaux
Les achats informatiques
Les achats de prestations intellectuelles

EXPRESSION DU BESOIN

Exprimer son besoin et rédiger un cahier des charges
L'analyse fonctionnelle et de la valeur

INGÉNIERIE & PROCESSUS ACHATS

Les fondamentaux du processus achats

Risques liés aux achats et outils de sécurisation



Les variantes, options et PSE

Analyser les candidatures et les offres

Les achats responsables

L'IA dans les achats



Le legal design au service de l'exécution



Durée des formations : 0,5 à 2 jours en présentiel ou à distance

NÉGOCIATIONS & ENJEUX ÉCONOMIQUES

Négocier dans les marchés publics



Mener des négociations complexes

Négocier des achats de travaux



Maîtriser les révisions de prix

Bases de la finance pour l'acheteur

Faire face à la hausse des prix

Identifier les inducteurs de coût

L'achat en coût global



STRATÉGIE ET PERFORMANCE ACHATS

Manager un projet achat

Mettre en oeuvre une stratégie et politique achats

Elaborer un plan de performance des achats

Piloter la performance et relation fournisseurs (SRM)

MAÎTRISER L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

Piloter l'exécution des marchés

Contract management et négociation d'une réclamation



Gérer les réclamations

Notre équipe de formation par expertise



Mélanie

CEO, Référent
commercial, mobilisable
sur 100% du catalogue

Plus de 15 ans
d'expérience dans la
fonction achat



Elodie

Consultante achats
Module animé :
performance et coût
global

Plus de 15 ans
d'expérience dans la
fonction achat au sein
d'organisations
publiques et privées



Kimberley

Consultants achat
senior
Modules animés : tout
ce qui touche à la
finance

Plus de 8 ans
d'expériences dans la
transformation des
organisation achats et le
contrôle de gestion



Ronan

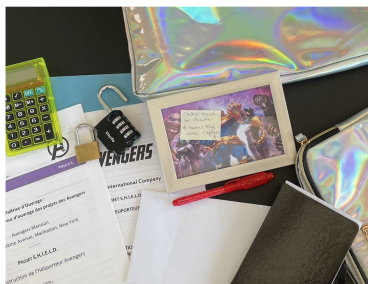
Formateur exp.
fonctionnel du besoin,
coût global, achats privé

Plus de 20 ans
d'expérience dans la
fonction achat et
l'ingénierie
pédagogique

Et une dizaine
d'autres experts
partenaires par
thématique

Exemples de notre ludothèque

Jeu de sensibilisation aux risques sur le processus achats et leviers de sécurisation



Jeu d'animation des connaissances sur les achats



Tournoi de négociation 3 Rounds de négo

Méthode et outils de négociation fournis

Formaliser sa tactique de négociation			
Entreprise ciblée à la négociation	Stratégie adoptée	Objectifs	Préparation
Nom :	Stratégie :	Objectifs :	Préparation :
Qui est le responsable de la négociation ?	Qui est le responsable de la négociation ?	Qui est le responsable de la négociation ?	Qui est le responsable de la négociation ?
Nom :	Nom :	Nom :	Nom :
Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?
Nom :	Nom :	Nom :	Nom :
Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?	Quelles sont les conditions de négociation ?
Nom :	Nom :	Nom :	Nom :

Large choix de cas de mise en situation dans notre catalogue avec des cas professionnels ou des cas "fun"



remise de prix prévue

En plus : un escape game sur le contract management (Claim'Out), une mise en situation fil rouge gamifiée sur le processus achat.

Ex. Supports & Livrables

Des infographies en synthèse et des supports visuels



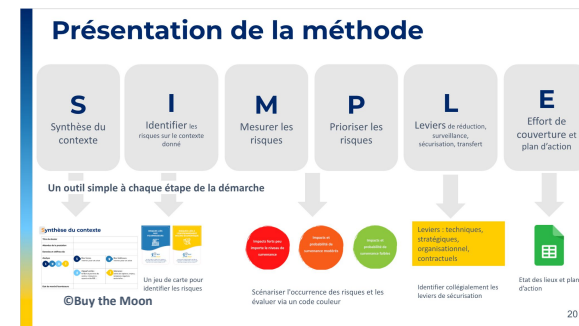
Des cas pratiques formalisés et mis en scène



Des outils partagés

Outil partagé de gestion de projet. Il s'agit d'un formulaire de suivi de projet avec des sections pour : RAPPEL PROJET, FORMULAIRE D'ÉTAT ET TYPE DE MARCHE, ÉTUDE DU MARCHE FOURNISSEURS, PROCÉDURE ACHAT ENGAGÉE, PRÉSENTATION DU DCE, et PRÉSENTATION FINANCIÈRE.

Des méthodes propriétaires et opérationnelles



Nos références formation

BTM = 40 à 50 modules de formation animés par an sur une durée 1 à 2 jours par module



Nous avons organisé un séminaire sur la négociation pour la MAIF auprès de 58 pers.



taux de satisfaction : 94%



Animation depuis plus de 3 ans des modules : contract management et négociation complexe



Animation depuis 3 ans de 7 modules achats

Année	Entité bénéficiaire de la formation	Intitulé de la formation	Nbre de formations animées / nb de stagiaires
2024	Groupe Abilways, CFC Formation Le Cèdre, CD93	Négociation dans les achats	8 sessions / ~64 stagiaires
2024	Groupe Abilways CFC Formation Société Générale	Contract Management et pilotage contractuel	6 sessions / ~48 stagiaires
2024	Groupe Abilways, CFC Formation, Société Générale	Analyse économique, décomposition des coûts et coût global	7 sessions / ~56 stagiaires
2024	Groupe Abilways, Ville d'Angers, MINFI	Expression du besoin et cahier des charges fonctionnel	6 sessions / ~60 stagiaires
2024	Groupe Abilways, CFC Formation Société Générale	Management des risques liés aux achats	4 sessions / ~32 stagiaires
2024	Groupe Abilways	Management de la fonction achats	4 sessions / ~28 stagiaires
2024	Groupe Abilways	Achats et négociation des marchés de maîtrise d'œuvre	2 sessions / ~14 stagiaires
2024	CFC Formation INTER	MasterClass : ouverture à variantes, ingénierie achat	1 session / ~4 stagiaires
2024	Société du Grand Paris	Négociation complexe en cours d'exécution	Plusieurs séances par an / 10 stagiaires