

La pratique des achats : les bonnes pratiques

Taux de satisfaction : 100% sont satisfaits ou très satisfaits de la formation sur 10 personnes sur l'année 2024
*Ce score est basé sur une enquête de satisfaction réalisée auprès des participants à la fin de la formation.



PROGRAMME 2 JOUR (14H)

Jour 1 matin

Alignement et embarquement des participants : La valeur ajoutée aux achats

La cartographie achats

- L'ABC Ranking
- Passer d'une logique de fournisseur à une logique de Category Management
- Atelier pratique : reconstituer l'arborescence de la segmentation achats de l'entreprise

L'expression du besoin

- Les enjeux de la définition fonctionnelle du besoin
- Exigences spécifiques et exigences génériques : les bonnes pratiques de formalisation du dossier de consultation
- Atelier pratique (étape 1 : que manque t-il dans ce dossier de consultation ? étape 2 : Challenger le client interne pour obtenir les informations manquantes)

Jour 1 après-midi :

Définir une stratégie achat adaptée à la catégorie

- Niveau de risque
- Montant Achat (Matrice Kraljic)
- Mise en situation : Positionner sur la matrice de Kraljic une famille d'achat dont l'acheteur est en charge + Partage d'expérience et debrief autour de la notion de périmètre Achats , de segmentation et de l'évaluation du niveau de risque

Quels leviers d'action pour quelle stratégie ? Vers le plan d'action opérationnel achat

- La check-list des 14 leviers d'optimisation des achats
- Mise en situation : Associer chaque levier à la bonne stratégie + transposition : et sur votre portefeuille

Sourcer des fournisseurs "Responsables"

- Les bonnes pratiques du sourcing de l'acheteur Business Partner : les sources d'information, la matrice de sélection
- Les critères de sélection responsables.
- Etude de cas : Choisir les critères de sélection responsable et évaluer les fournisseurs

Jour 2 matin :

3 outils indispensables pour une négociation réussie

- La formulation de demande directe
- Définir des marges de manœuvre : PA/MIRE/PR
- L'évaluation du rapport de force (Jeux de rôle : cas de négociation)

Le juridique, un levier pour optimiser ses achats !

- Alignement : c'est quoi un contrat ?
- CGA/CGV : le vrai du faux !
- Les principales clauses d'un contrat
- Synthèse "quelle clause pour se couvrir de quel(s) risque(s) ?"

SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement, questions orales ou écrites, QCM (outil plickers), mises en situation, formulaires d'évaluation de la formation



PUBLIC

15 personnes max par session
Responsable Achats, Acheteurs
Prérequis : Aucun



OBJECTIF

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Mettre en œuvre les outils pratiques de l'acheteur Business Partner
- Optimiser les coûts achats via le plan d'action opérationnel achat
- Piloter le sourcing et la sélection du "Fournisseur Responsable"
- Utiliser les outils incontournables de la négociation
- Utiliser le contrat comme un outil de pilotage



DURÉE ET LIEU

Formation en intra-entreprise d'une journée (7 heures) en présentiel dans les locaux du client.

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAI D'ACCÈS

Nous convenons ensemble de la période de formation. L'inscription du ou des stagiaires est validée par le retour du devis ou de la convention signée.

Possibilité de personnaliser le contenu et les conditions de cette formation afin de favoriser la participation des personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de vos besoins spécifiques.



TARIFS

Sur devis



MOYENS PÉDAGOGIQUES/TECHNIQUES ET INTERVENANT

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, Supports de formation, Exposés théoriques et études de cas concrets, Quiz, Mise à disposition des documents supports, après une formation, jeux de rôle

Cette formation est animée par une formatrice ayant les compétences nécessaires et une expérience solide dans le domaine des achats. Ancienne responsable Achats dans l'Industrie Automobile et Pharmaceutique, diplômée du MAI de Bordeaux (Kedge), elle est formatrice et consultante achats depuis 2021.