

LA STRATEGIE ACHAT

Code produit : 2HS_FOAD / Version : v1

FINALITE DE LA FORMATION

- Evoluer dans la fonction achat et contribuer à l'apport de valeur dans l'entreprise.
- Monter en compétences et en crédibilité afin de mieux se positionner dans la relation face aux fournisseurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Diagnostiquer le portefeuille achat, analyser les demandes et répondre aux besoins des clients internes
- Analyser les risques et les opportunités sur le marché fournisseurs
- Constituer une Short List préalable à la consultation
- Etudier les structures de coût des produits et services proposés
- Maitriser les outils nécessaires à l'élaboration d'une stratégie Achat
- Assurer le suivi des prestations fournies

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

Acheteur, Manager, responsable ou directeur des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques

PREREQUIS

Aucun

MODALITES

Durée : 14 heures / 2 jours

Type : Distanciel

Assistance technique et pédagogique : Chaque participant recevra, en même temps que sa convocation, le manuel d'utilisation à notre plateforme sécurisée dédiée. Il pourra s'il le souhaite tester et contacter au besoin notre support pour l'utilisation des outils de la formation à distance. Le bénéficiaire dispose également d'une assistance pédagogique de la part l'intervenant identifié dans tout le déroulement du parcours de formation.

Méthodes et moyens pédagogiques : Des modules non consécutifs, en distanciel. Exposés théoriques étayés par de nombreux cas réels issus de l'expérience de l'animateur. Supports numériques

Validation des acquis : Evaluation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation, certificat de réalisation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé dans le domaine

PROGRAMME (préciser l'articulation des temps synchrones et asynchrones)

❖ **MODULE 1 Demi-journée :**

- **Repérer le périmètre de l'acheteur**
 - Le rôle déterminant de l'acheteur dans l'entreprise
 - Définir un référentiel et segmenter le portefeuille achat
 - Dégager les axes prioritaires d'action
 - Identifier les parties prenantes à chaque étape
- **Répondre aux besoins des clients internes**
 - Mieux communiquer avec les services demandeurs pour bien apprécier leurs besoins
 - Quantifier et valoriser précisément les résultats attendus
 - Synthétiser l'expression du besoin en le formalisant dans le cahier des charges

❖ **MODULE 2 Demi-journée 2 :**

- **Analyser le marché fournisseur**
 - Reconnaître le type de marché dans lequel vous vous situez
 - Comprendre comment s'exerce et se structure la concurrence
 - Identifier les risques et les opportunités à chaque étape du cycle de vie des produits
 - Identifier les risques et les opportunités du marché
- **Sourcing et évaluation des fournisseurs**
 - Trouver des sources d'informations pertinentes
 - Présélectionner les fournisseurs (RFI)
 - Maîtriser les outils d'analyse des risques fournisseurs
 - Identifier les fournisseurs à garder
 - Développer les relations qui sont sources d'innovation

❖ **MODULE 3 Demi-journée 3 :**

- **Analyse des coûts**
 - Analyser une structure de prix et préparer les négociations
 - Indexer les variations conjoncturelles
 - Identifier les différents postes de coûts
 - Travailler en Coût Complet (TCO)
 - Maîtriser les points clés de la gestion des approvisionnements
- **Définir une stratégie Achat**
 - Synthétiser les différentes analyses
 - Identifier les approches stratégiques spécifiques aux types d'achats
 - Maîtriser tous les leviers de performance

❖ **MODULE 4 Demi-journée 4 :**

- **Assurer le suivi de la prestation fournie**
 - Sélectionner les indicateurs achats pertinents
 - Construire un tableau de bord
 - Assurer un suivi de prestation
 - Evaluer la performance du fournisseur
 - Evaluer les performances des transporteurs
- **Préparer la négociation et contractualiser**
 - Etablir un contrat achat et anticiper les principaux risques liés à la relation commerciale
 - Capitaliser tout au long du processus achat
 - Préparer les grilles de négociation




LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.



ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n° gratuit)
contact@groupeffc.com
www.asfograndsud.com
  /asfograndsudgroupeffc

Siret : 83420427300017
Code APE : 8559A
Activité : 76310897031

(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)