LE MANAGEMENT DES ACHATS

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Le management des achats

La fonction Achats joue un rôle actif dans les activités administratives. Elle aide à développer la transversalité entre les utilisateurs, les prescripteurs et les secteurs compétitifs. Les coûts ne sont pas la seule préoccupation de la fonction achats, la gestion des relations avec les fournisseurs, l'intégration des questions responsables et durables et le seul objectif de la gestion des risques de projet, sont tout autant des domaines d'activité de l'acheteur.

Objectifs de la formation

- Déterminer le rôle de la fonction achats dans le processus de création de valeur de l'entreprise
- Développer et déployer une stratégie d'achat
- Transformer la stratégie d'achat en termes d'organisation et procédures
- Mesurer et gérer les performances d'achat

Programme de la formation

JOUR 1 :

La stratégie de l'entreprise et le rôle des achats

- Place de la fonction Achats au sein de l'organisation
- L'impact des achats au sein de l'entreprise
- Détection des sources de valeur dans la relation client-fournisseur
- Les décisions Make or Buy

Gérer l'implantation d'une stratégie Achats

- Segmentation des Achats et définition d'une stratégie
- Les différentes stratégies achat
- Gérer un panel fournisseur

JOUR 2 :

Utiliser les outils « e » d'optimisation du processus Achat-approvisionnement

- Modes de financement des organisations Achats
- De nouveaux rôles pour les acheteurs
- Avantages et inconvénients des outils en fonction de son organisation et de sa stratégie
- Achats Modèles économiques et retour sur investissement des outils

Mesurer la performance Achats

- Les différents indicateurs et la mise en place des référentiels
- La construction d'un tableau de bord Achats
- Reporting et communication interne

Prérequis

Connaitre les fondamentaux des achats

Public cible

- Responsable Logistique ou Supply Chain
- Agent logisticien
- Acheteur
- Les responsables du pole achat souhaitant approfondir leurs connaissances

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant