RESPONSABLE ACHAT
CURSUS METIER

Durée de la formation :
10 jours

Tarif intra :
19250 € HT / groupe

Tarif inter :
6650 € HT / personne

Responsable Achat - Cursus Métier

Présent dans toutes les entreprises, le service achat est essentiel pour un bon fonctionnement. Le responsable achat représente son entreprise et gère l'équipe de ce service. C'est pourquoi ce dernier joue un rôle des plus importants, il doit être conscient de sa place et des attentes envers lui.

Objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser les fondamentaux du métier de responsable achat
- Approfondir ses connaissances en achat
- Découvrir comment manager une équipe dans un service achat
- Analyser, comprendre et gérer l'environnement achat

Programme de la formation

JOUR 1 :

Analyser et comprendre le rôle du service achat dans un écosystème

- Le service achat en entreprise : les différents types d'organisation d'achat
- Le rôle des achats sur l'activité et la rentabilité de l'entreprise
- Les qualités du responsable achat (connaissance du marché, négociation, décisions, conclusion de contrats) et sa place au sein de l'entreprise (véritable représentant de l'entreprise)

JOUR 2 & 3 :

Déterminer le rôle du responsable achats au niveau de la gestion du panel fournisseur

- Définir le besoin
- Choisir la méthode la plus adaptée (mise en concurrence, consultation, sourcing)
- Lancer et gérer l'appel d'offres
- Négocier les conditions commerciales
- Mettre en place et entretenir la relation fournisseur
- Trouver et développer des alliances commerciales ainsi que des partenariats (SRM : Supplier Relationship Management)
- La démarche qualité fournisseur
- Le suivi et l'évaluation des fournisseurs

JOUR 4 & 5 :

Assurer la contractualisation et le respect des aspects juridiques

- Connaître les fondamentaux du droit des contrats commerciaux nationaux et internationaux
- Les responsabilités et engagements de toutes les parties
- Les clauses particulières des contrats
- Les moyens et conditions de paiement, la LME (loi de modernisation de l'économie, 2009)
- Savoir anticiper les risques et gérer les litiges
- Achats internationaux et réglementations douanières
- Les incoterms

JOUR 6 :

Anticiper les risques et savoir les gérer

- Défaillance fournisseur
- Dépendance économique
- Dépendance fournisseur
- Le suivi de la qualité des produits et services
- Respect des conditions contractuelles
- Risques du marché (conjoncture, politique, concurrence)
- Assurer une veille économique, politique, réglementaire et technologique

JOUR 7 :

Définir et veiller au respect de la stratégie Achats

- Les politiques achats et RSE
- Les principales stratégies Achats
- Les critères à prendre en compte pour la définition de sa stratégie Achats
- Recenser les besoins
- Les étapes de la mise en place de sa stratégie Achats
- Analyse des risques et opportunités
- Lancer une stratégie achat et un plan d'action

JOUR 8 :

Manager une équipe

- Les différents types de management
- Décliner la stratégie achat en objectifs opérationnels individuels et collectifs
- Choisir les bons indicateurs de performance (SMART)
- Evaluer la performance des collaborateurs et du service
- Mettre en place un plan de progrès

JOUR 9 :

Intégrer le rôle d'interlocuteur interne et externe

- Suivi des projets achats
- Promotion et valorisation des actions du service achat auprès des clients internes
- Communication des résultats du service auprès de la hiérarchie et des autres services
- Garantir les procédures achat et développer la collaboration interservices
- Développer et entretenir la relation avec les fournisseurs
- Faire le point des résistances récurrentes et s'adapter pour déjouer les tactiques des fournisseurs

JOUR 10 :

Une étude de cas complète vous sera proposée afin de valider vos acquis.

Prérequis

- Connaissances basiques en achat
- Avoir déjà pratiqué des achats au cours de son expérience professionnelle

Public cible

- Toute personne souhaitant devenir responsable Achats
- Toute personne souhaitant développer ses connaissances dans les achats en vue de gérer une équipe

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