ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHAT

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Élaborer une stratégie achat

La fonction achats joue un rôle actif dans les activités administratives. Il 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

- Identifier les enjeux d'une stratégie achat
- Déterminer son positionnement sur son marché
- Collaborer avec ses fournisseurs et prescripteurs

Programme de la formation

JOUR 1 :

Définir les enjeux d'une stratégie achat

- Se situer le positionnement de sa société sur le marché
- Connaître et analyser son portefeuille achat
- Evaluer les risques faiblesses, forces et opportunités
- Établir ses objectifs et priorités
- Avoir plan précis à suivre

Mettre en œuvre une stratégie achat

- Les enjeux des achats pour l'entreprise
- Les différentes stratégies d'achats
- Plans d'actions associés aux leviers
- Déterminer les étapes et les ressources pour mettre en œuvre sa stratégie

Développer la performance achat

- Implications des référents achats en amont des projets d'envergure
- Surveiller et gérer les vecteurs de coûts
- Veiller à l'impact de l'évolution de la législation sur les contrats existants

JOUR 2 :

Utiliser les différents leviers achats

- En fonction de son positionnement sur son marché
- Analyse des coûts, consolidation, expression du besoin …
- L'utilité de tels ou tels leviers ?
- Planifier les actions à mettre en place par type de levier
- Elaborer ces grandes étapes dans le temps

Savoir travailler avec ses fournisseurs et prescripteurs

- Comprendre l'intérêt du travail collaboratif dans l'élaboration de sa stratégie Achats
- Mettre en avant les enjeux de la relation avec les prescripteurs

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Chef d'équipe
- Responsable
- Agent de maitrise

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