Programme de Formation

Formation-action aux méthodes et techniques d'achat

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Personnes exerçant la fonction achat au sein d'une entreprise type PME ou filiale de groupes industriesl.

Objectifs pédagogiques

la formation action vise à vous permettre d'acquérir les méthodes et techniques pour :

- analyser un marché fournisseur
- bâtir des stratégies achat
- construire un contrat d'achat
- mieux négocier
- optimiser la gestion de vos stocks

Description

Politique achat et stratégie d'entreprise

- La fonction achat : les nouvelles attentes
- De la stratégie générale de l'entreprise à l'élaboration de la mission achats
- Savoir définir une politique achat : le contenu d'une politique achat
- Cartographier les achats et identifier les enjeux et les risques à l'heure de la RSE

Satisfaire les besoins de son entreprise

- Cahier des charges technique et cahier des charges fonctionnel
- Analyse fonctionnelle et analyse de la valeur : les fondamentaux
- La matrice ACDE

Définir les stratégies d'achat par familles

- Les outils de l'analyse de marché : Porter et SWOT
- L'analyse ABC (Pareto)
- Visualiser son portefeuille Achat : la matrice de Kraljic
- Définir des stratégies Achat pertinentes

Négocier

- Les étapes clés du processus de négociation.
- Établir la matrice enjeu/pouvoir et déterminer sa stratégie de négociation
- Fixer les objectifs et préparer son argumentaire
- Maîtriser le déroulement de l'entretien

Contractualiser

- Les éléments clés d'un contrat d'achat
- Les différents types de contrats, clauses générales et particulières
- Le contrat à obligation de résultat
- Les clauses essentielles à maîtriser pour couvrir les principaux risques.

Réduire les coûts

- Comprendre une structure de coûts
- Les types de coûts (directs, indirects, fixes, variables)
- Les sources d'informations de marché nécessaires à l'analyse des coûts
- Disposer des ratios et ordres de grandeur appropriés
- Optimiser l'approvisionnement et la gestion des stocks : savoir calculer les principaux ratios

Prérequis

Savoir communiquer en français (lu, écrit, parlé)
Exercer la fonction achat au sein de l'organisation.

Modalités pédagogiques

Ø Formation à distance

Ø Découpage en plusieurs séquences de durée variable selon les thèmes évoqués (2 à 3 heures)

Ø Les priorités de mise en œuvre des sujets à adresser seront communiquées à l'intervenant en amont de la formation

Ø Pour chaque séquence :

- un travail préparatoire sera réalisé par les participants en fonction des recommandations de 'intervenant (recherche de documentaires, établissements de statistiques...)
- les apports théoriques seront donnés en amont des travaux à réaliser pour donner du sens à leur mise en œuvre
- un débrief sur les travaux inter sessions et les résultats obtenus sera réalisé

Attention, selon la situation des participants (niveaux, connaissance, organisation de leur processus achat au moment de la formation), il est possible que tous les items ne soient pas vus. Le point sera fait au démarrage de la formation pour sélectionné les contenus qui pourront être abordés dans la durée prévue de la formation.

Moyens et supports pédagogiques

Outils et méthodes transmise au fur et à mesure de l'avancée de la formation en fonction des besoins des participants

Modalités d'évaluation et de suivi

cas pratiques et corrections