
Programme de Formation

Maitriser les achats : Outils et Techniques Indispensables

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation est destinée aux professionnels qui n'ont pas bénéficié de formation spécifique en achats, mais qui interviennent occasionnellement ou régulièrement dans le processus achat.



Objectifs pédagogiques

- **Comprendre le processus global des achats :**
Les participants auront une vue d'ensemble claire du rôle incontournable des achats dans l'entreprise. Ils comprendront chaque étape clé, de l'expression des besoins à la gestion des contrats.
- **Apporter une contribution active dans la sélection et l'évaluation des fournisseurs :**
Les participants seront en mesure de gérer un appel d'offres, de proposer des solutions et de formuler des recommandations pertinentes lors des étapes de sélection, d'évaluation des fournisseurs et de négociation des contrats.
- **Identifier et anticiper les risques sur la chaîne d'approvisionnement :**
En comprenant les aspects critiques de la gestion des risques fournisseurs, tels que les délais, la qualité, la fiabilité ou les risques financiers, les participants seront mieux équipés pour identifier les risques en amont et contribuer à les réduire dans leur domaine d'intervention.
- **Appréhender les coûts d'achat et leur impact sur les produits et services :**
Les participants sauront évaluer l'impact des décisions sur les coûts d'achats directs et indirects auxquels ils sont associés. Ils pourront ainsi proposer des solutions d'optimisation qui soutiennent la maîtrise des budgets et génèrent des économies.
- **Adopter une approche proactive dans le suivi des fournisseurs :**
Les participants sauront suivre l'évolution des performances des fournisseurs et nourrir la résolution des problèmes en identifiant rapidement les écarts constatés.
- **Utiliser les outils et méthodes de base des achats :**
À travers des exercices pratiques, les participants seront familiarisés avec des techniques de négociation simples, des outils de gestion des relations fournisseurs et des méthodes d'évaluation des offres.
- **Développer une sensibilité aux enjeux de durabilité et de responsabilité dans les achats :**
Avec l'émergence des achats responsables, les participants apprendront, à intégrer les critères éthiques, environnementaux et sociétaux dans leurs échanges avec les fournisseurs, et à encourager les pratiques durables.



Description

Assimiler les outils et méthodes de base des achats, afin de contribuer activement à, réduire les couts, améliorer l'efficacité opérationnelle et la compétitivité de l'entreprise.

Reconnaissance de formation : Attestation SMACA (accordée sous condition d'une présence minimale de 60%).



Contenu

Les fondamentaux des achats

- Définition des achats
- Rôles opérationnels et stratégiques des achats
- Classification des achats
- Les 6 étapes du processus achat

La gestion du besoin

- Identification et déclenchement du besoin
- Autorisation et validation de l'achat
- La gestion des inventaires

La sélection des fournisseurs

- Les processus de sélection
- La construction d'un appel d'offres
- Les critères d'évaluation de l'appel d'offres
- Les bases de la négociation
- Les contrats
- Le processus décisionnel Make or Buy

La gestion des relations fournisseurs

- Segmentation des fournisseurs
- Mesure de la performance et qualité des fournisseurs
- Gestion des risques fournisseurs
- Les achats durables et la Responsabilité Sociétale des Entreprises



Prérequis

- Pas de prérequis



Modalités pédagogiques

Atelier : Mise en situation réelle

École : Salle de formation théorique & média interactif pour l'animation

Livrables pour l'apprenant :

1 accès individuel à l'espace collaboratif (de notre partenaire 360Learning) au parcours pédagogique scindé en 3 étapes :

- Avant la formation : 1 Quiz d'auto-évaluation de ses connaissances en achat
- En lien avec la formation : 1 documentation téléchargeable, regroupant les thèmes abordés ainsi que les fichiers support utilisés en formation
- Après la formation : 1 test de validation des acquis de formation