

Les fondamentaux de la fonction Achats

DUREE : 2 jours, soit 14,00 h

PUBLIC

Responsables achats, acheteurs, chefs de groupe achats, assistant(e)s achats

PRE-REQUIS

Aucun

TARIF PUBLIC

1 080,00 € nets / participant



Présentiel

DATES et LIEU

Consultez notre site à jour en cliquant sur le lien ci-dessous

Document édité le : 06/05/2024

CONTACT

Sandrine LAMARTINE / Christine REY :
Tel : 04 27 85 86 87 / 04 27 85 86 02
Mail : slamartine@isema.fr / crey@isema.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

- Acquérir et maîtriser les outils et méthodes pour piloter efficacement la gestion de ses achats.
- Etablir un diagnostic interne et une analyse des marchés externes préalables à la mise en place d'une stratégie achats.
- Connaître les principales méthodes et techniques permettant de réduire et optimiser les budgets d'achats

PROGRAMME

1. Prendre conscience des enjeux de la fonction achat, fonction stratégique de
 - l'entreprise, et du rôle d'un acheteur expérimenté
 - La place des achats au sein de la supply chain
 - Les enjeux de la fonction achats pour l'entreprise
 - Le rôle et la mission de l'acheteur professionnel expérimenté
 - Les objectifs et indicateurs clés de performance des achats
 - Le rôle de l'acheteur comme interface interne et externe
2. La démarche achats et les étapes clés du processus achats
 - Les étapes clés du processus achats
 - La définition du besoin d'achats : distinction entre demande et besoin, spécifications
 - fonctionnelles et spécifications techniques
 - La rédaction du cahier des charges à destination des fournisseurs
 - La consultation du marché : distinction entre demande de cotation et appel d'offres
3. Etablir un diagnostic préalable à la définition d'une stratégie achats
 - Les outils et méthodes d'analyse interne du portefeuille achats de l'entreprise:
 - Classification des achats, Méthode ABC appliquée aux achats,
 - L'utilisation de la Matrice de Kraljic pour prendre en compte la criticité liée à certaines familles d'achats, L'intérêt de l'analyse externe du marché (marketing achats) pour orienter sa stratégie fournisseur
4. Vers la définition d'une stratégie achats, les techniques d'optimisation des achats
 - Les techniques d'optimisation des achats : Centralisation, Massification, Standardisation, Rationalisation du portefeuille fournisseur,
 - La notion de décomposition de coûts, l'intérêt de l'obtenir de la part de ses fournisseurs,
 - L'utilisation de la méthode arlequin
 - La notion de TCO (total cost of ownership)
 - Les différentes options de stratégie achats et la priorisation des actions
 - Le rôle de l'acheteur comme chef de projet achats

Les prochaines dates et lieu de sessions sont consultables au lien ci-dessous :

<https://catalogue2-isara-lyon.dendreo.com/formation/190/les-fondamentaux-de-la-fonction-achats>



MODALITES PEDAGOGIQUES

Exposé des éléments clés, Témoignages vidéos d'acheteurs expérimentés, de leur rôle, du contenu leur mission, débrief de l'animateur et apports

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Un support de travail numérique sera remis à chaque participant.

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Evaluation au fil de la formation à travers des questions-réponses

Questionnaire de fin de session afin d'évaluer les acquis

Certificat de réalisation remis à chaque stagiaire précisant les acquis de la formation