



Public concerné :
Personnel des services achats.

Pré-requis:
Maîtrise des techniques et des opérations d'achats complexes.

Nombre de participants :
8 à 12

Professionaliser ses achats

Objectif général :

Se professionnaliser dans ses pratiques d'acheteur en assimilant et en adoptant les règles et procédures Groupe.

Contenu du stage :

- Les activités du processus achats : les 7 steps
- Le Buying Centre
- L'analyse fonctionnelle et l'analyse de la valeur
- Les forces de changement d'un marché
- La stratégie achats
- La décomposition d'un prix d'achat
- La détection et la valorisation d'opportunités TCO
- La valeur totale et les gains de valeur
- L'organisation achats
- La maturité achats
- L'analyse des pratiques achats
- La définition de projets existants
- La structuration d'un plan d'action et développement

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie participative
- Exercices et cas pratiques
- Remise d'un support pédagogique

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Savoir manager le process Achats
- Utiliser les outils Achats et SI pour résoudre des problèmes et prendre des décisions
- Formuler des recommandations en utilisant des données
- Evaluer les risques
- Planifier, organiser et manager les ressources
- Identifier et ordonnancer les activités du processus achats
- Savoir convaincre d'une solution différente
- Qualifier et influencer les prescripteurs
- Comprendre les forces de changement d'un marché
- Scénariser les changements de marché

Indicateurs de l'application des acquis

Durée :
37 heures

Lieu :
Sur site ou extérieur

Préparation et suivi de stage

Avant la formation
Exercices @learning

Après la formation
Accompagnement en petits groupes