

Maîtriser la fonction achat

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Acquérir les bonnes pratiques du métier d'acheteurs.
- Intégrer les leviers d'actions de l'acheteur en fonction des typologies d'achat.
- Comprendre l'impact des achats sur les résultats financiers de l'entreprise et sur les partenaires.

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :
- spécifier le rôle de l'acheteur vis-à-vis de l'approvisionneur
 - décrire le processus Achat
 - recueillir le besoin et rédiger un cahier des charges fonctionnel
 - Identifier les critères à prendre en compte pour le dépouillement d'un appel d'offre
 - définir les composantes du coût complet
 - préparer et réaliser un premier entretien de négociation structuré
 - identifier les leviers d'action à disposition de l'acheteur pour mettre en œuvre sa stratégie achat (fiabilisation et sécurisation de l'activité, réduction des coûts ...)

■ PUBLICS VISÉS

Employés, Maîtrise, Encadrement

■ PRÉREQUIS

Aucun prérequis

■ DURÉE

7 heures (variable en fonction des objectifs)

■ MODALITÉS

Intra, présentiel

■ Programme détaillé de la formation

Chaque équipe joue le rôle d'une équipe d'acheteurs professionnels chargés de professionnaliser la fonction Achat d'une entreprise de fabrication de meubles en bois.

1ère partie : Découvrir le métier d'acheteur

- Les prérogatives de l'acheteur vs Approvisionneur
- Définir le processus Achat
- Sélection des fournisseurs:
 - Recueil des besoins et définition du cahier des charges pour appel d'offre
 - Dépouillement de l'appel d'offre et sélection des fournisseurs
- Négociation simple:
 - Préparation d'un entretien de négociation
 - Réalisation d'un entretien de négociation

2ème partie : Gérer un portefeuille fournisseur sur 3 ans d'activité de l'entreprise

- Mettre en place sa stratégie achat et gérer son portefeuille fournisseurs :
 - Choisir ses fournisseurs
 - Mettre en œuvre les pratiques du métier d'acheteur (veille réglementaire, professionnalisation des contrats, double source...)
 - Définir les partenariats à nouer
- Faire face aux aléas et mesurer l'impact sur la performances du service achat et sur la performance de l'entreprise

Conclusion

- Zoom sur notions clés - Matrice de Kraljic

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule à l'aide du Jeu des Achats : une mise en situation qui a pour objectif d'apporter à chacun les connaissances nécessaires et les outils pour comprendre le métier d'acheteur.

Il s'agit d'un ensemble de cas et d'une simulation (le processus achat, le cahier des Charges, la négociation, la gestion du portefeuille fournisseur, ...) permettant de mettre en avant les bonnes pratiques du métier d'acheteur.

En fin de jeu, les participants comprennent les composantes opérationnelles et la dimension stratégique du métier. L'acheteur apparaît comme le gestionnaire des ressources extérieures de l'entreprise.



■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

(liste non exhaustive)

- Fiches de rôle
- Tapis de jeu
- Cartes
- Jetons, dés, pièces spécifiques
- Livret pédagogique (format électronique)

■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise