



FORMATION MIXTE

BYCEGOS®

Les meilleures pratiques achats

► Pour qui ?

- Acteur achats (production et hors production) : manager achats, acheteur leader, acheteur famille, acheteur projet, acheteur site...

► Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

► Points forts

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

► Objectifs

- Maîtriser les étapes du processus achats.
- Tirer parti des meilleures pratiques et outils achats.
- Gérer les relations avec les différents interlocuteurs.
- Anticiper et gérer les risques à l'achat.

► Bénéfices métier

- Accéder à un référentiel de bonnes pratiques.
- Limiter les risques inhérents à l'acte d'achat.
- Fiableiser les relations avec les fournisseurs.
- Maîtriser les coûts.
- Savoir vendre la valeur ajoutée de la fonction.

Programme

5 modules e-learning de 30'



Maîtriser le processus Achats

- Évaluer les enjeux des achats dans l'entreprise.
- S'approprier le processus d'achat.
- Identifier les acteurs clés du processus achats.
- Analyser son portefeuille achats.



Analyser le besoin dans un projet Achats

- Analyser le dossier technique d'un projet d'achat.
- Faire une analyse précise et structurée d'un dossier technique.
- Développer son niveau d'écoute.
- S'appuyer sur l'analyse des données quantitatives et financières.
- Optimiser le cahier des charges.



Analyser le marché fournisseurs dans un projet Achats

- Collecter les informations pertinentes.
- Analyser les forces du marché.
- Utiliser les 9 axes d'analyse du risque fournisseurs.
- Communiquer efficacement en interne ses préconisations.



Analyser les coûts dans un projet Achats

- Découvrir le coût total d'acquisition (TCO).
- Comprendre la mécanique des prix.
- Bâtir le « cost model » en identifiant les « cost drivers ».



Élaborer une stratégie Achats

- Définir la stratégie d'achats.
- Utiliser un outil de synthèse des points clés : la matrice SWOT.
- Analyser les risques liés à l'achat.
- Identifier les leviers stratégiques adaptés.
- Définir le plan d'actions stratégique achats.

+ 2 jours en présentiel

1 Processus d'achat intégré

- Le processus d'achat : 8 étapes.
- Partage des responsabilités.
- Analyse des dépenses.

2 Identification des besoins

- Analyser le besoin.
- Travailler avec les prescripteurs.
- Challenger le besoin.

3 Analyse du marché fournisseur

- Analyser les forces concurrentielles du marché fournisseur.
- Analyse des fournisseurs sur leur marché.

4 Sourcing

- Analyse des risques.
- Sélection des fournisseurs.

5 Analyse des coûts

- Politique de prix.
- Modèles de coût.
- Coût complet (TCO : Total Cost of Ownership).

6 Stratégie achats

- Les leviers d'action.
- Élaborer et présenter sa stratégie achats.

7 Négociation

- Se préparer efficacement pour réussir.

8 Pilotage de la performance fournisseur

- Gérer la relation avec les fournisseurs clés.
- Définir les indicateurs clés.
- Construire son tableau de bord.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en salle : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Évaluation amont

e-learning

formation présentielle

Évaluation aval

2 JOURS + 5 modules e-learning

Réf. 8510

50 €HT

1750 €HT

Paris
18 mars > 19 mars
6 mai > 7 mai
24 juin > 25 juin
30 sep > 1 oct
16 déc > 17 déc

Lille
22 avr > 23 avr
9 sep > 10 sep
22 nov > 23 nov

Lyon
29 avr > 30 avr
23 sep > 24 sep
9 déc > 10 déc

Nantes
8 avr > 9 avr
16 sep > 17 sep
4 nov > 5 nov

