

Formation: Les meilleures pratiques de la fonction achat

Domaine : Banque , Assurance & Achats

DESCRIPTION

Cette formation très pratique vous permettra de maîtriser les meilleures techniques achat. A partir de situations très concrètes, vous découvrirez les étapes clés d'une démarche achat réussie. Vous mettrez en œuvre les principaux outils opérationnels et identifierez les indicateurs de mesure de la performance achat.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise
- Définir le juste besoin
- Rédiger les cahiers des charges technique et fonctionnel
- Mettre en œuvre un sourcing efficace
- Construire un plan de négociation et contractualiser
- Suivre la performance des résultats obtenus

POUR QUI

- Toute personne souhaitant acquérir les bases de la fonction achat et professionnaliser sa démarche achat.

PREREQUIS

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis

PROGRAMME

Fonction achat et compétences de l'acheteur

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur, les enjeux et les risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur dans le contexte actuel (DD, RSE...)
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

Définir et analyser le besoin

- Apprendre à classer et segmenter les différents achats.
- Identifier les caractéristiques à analyser.
- Identifier les enjeux et les risques.
- Définir le juste besoin avec la matrice ACDE.
- Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel.

Etape 2 : Les fournisseurs

- Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter.
- Mettre en œuvre un sourcing efficace.
- Les différentes sources d'information.
- Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ.
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.

Etape 3 : Consulter et analyser les offres

- Préparer une grille de comparaison des offres.
- Raisonner en coût global.

Etape 4 : Négocier

- Préparer la négociation.
- Identifier les enjeux de la négociation.
- Déterminer les clauses à négocier.
- Fixer les objectifs.

Etape 5 : Contractualiser

- Les différents types de contrat et de commandes.
- Les clauses essentielles d'un contrat d'achat.

Suivre la performance

- Mesurer les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés.
- Comprendre la notion de relations fournisseur responsables.
- Définir un plan de progrès.