



Optimiser vos achats industriels

Objectif : permettre à des salariés n'ayant pas suivi de formation spécifique d'acquérir les bases nécessaires pour mener à bien leurs achats et de professionnaliser leurs démarches :

- Comprendre et s'appropriier les enjeux et les différentes dimensions de la mission de l'acheteur en entreprise
- Apprendre à mettre en œuvre un plan d'action adapté au contexte de son environnement
- Augmenter sa contribution à la valeur ajoutée de l'entreprise en maîtrisant mieux les différentes dimensions de l'achat : optimisation des coûts, de la qualité et du service.
- Construire les bases solides d'une action d'achat maîtrisée et piloter sa performance globale pour l'optimiser

Public visé : tout salarié amené à occuper une fonction achat au sein de son entreprise seul ou au sein d'une équipe, aucune connaissance particulière

Dates et durée de l'action : 28 heures, les **13-14 septembre et 18-19 octobre 2018**

Lieu : Péronnas

Organisme de formation : CHRISTINE BEAL-EVIDENCE DEVELOPPEMENT

Validation : attestation en fin de formation

Coût : 900 € / personne

Financement :

100 % pour les entreprises de moins de 50 salariés

50 % pour les entreprises de plus de 50 salariés



PROGRAMME DE LA FORMATION

1 Situer la fonction achat et son rôle dans l'entreprise

- Rôle et attendus de la fonction achat en entreprise
- Les dimensions et composantes de la fonction

2 S'approprier le contexte interne de l'entreprise

- Analyse des enjeux propres au contexte
- Les leviers de la fonction achat
- Lecture et commentaires des outils d'analyse
- Définition du PSA (Plan Stratégique Achat) et le PAO (Plan d'Action Opérationnel).
- Le vocabulaire technique et la symbolisation

3 Les missions à travers le Processus Achat

- Gérer l'acquisition : optimiser la performance globale
- Recueillir et définir le besoin
- Qualifier le besoin
- Proposer une stratégie d'acquisition
- La conception à coût objectif et l'analyse de la valeur
- Négocier et contractualiser
- Approvisionner, produire et livrer

4 Zoom sur les consultations & sélections fournisseurs

- Les règles de base, le coût

5 La négociation

- Structurer sa négociation grâce à une méthode
- Optimiser sa négociation

6 La maîtrise et performance des fournisseurs

- Retards, défaillances

7 Le tableau de bord achat

- Mesure suivi et accompagnement de la performance

8 Je fais quoi demain ?

- Liste d'actions prioritaires dans le cadre de son contexte entreprise