

## La formation en résumé

Définir et déployer une stratégie Achats : outils et méthodes

### Objectifs :

- Connaître et utiliser les outils et méthodes achats
- Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur
- Élaborer une stratégie achats

### Participants :

Acheteurs en charge d'une famille achats

### Prérequis :

- Occuper actuellement une fonction achats

## Le programme

### Introduction

- Acquérir une vision globale de la Supply-Chain
- Définir le rôle des approvisionnements, celui des achats et leurs interactions
- Appréhender la gestion des stocks
- Savoir accompagner la fonction approvisionnements Mises en situations

### Organiser ses achats

- Cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)
- Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)
- Exercices d'utilisation des outils
- Définir une politique achats selon stratégie de l'entreprise et contraintes externes
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples

### Mesure de la performance

- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Suivre ses fournisseurs tout en mettant en place une relation positive et suivi
- Analyser les risques internes et externes liés aux fournisseurs
- Mises en situation

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. En déroulant chaque étape du process, les participants identifieront leurs besoins et pourront créer leurs propres outils (tableaux, formulaires, questionnaires). Salles de formation équipées pour une pédagogie active

### Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 3 à 8. Le formateur, après une expérience opérationnelle de 12 ans en tant qu'acheteur à l'international mettra son expertise à disposition des participants - Nom et parcours disponibles sur simple demande

**940 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International  
Cycle Acheteur



**-10%**

Formation en tandem avec :  
Devenez acteur de vos achats  
Ou

Optimisez vos négociations fournisseurs

## Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 18/06, 19/06
- 12/10, 13/10

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 15/10, 16/10

**Roanne - 04 77 44 54 69**

- 15/10, 16/10

**Marseille - 04 91 14 26 90**

- 28/10, 04/11