

La formation en résumé

Dans un contexte marqué par les tensions sur les approvisionnements, la volatilité des prix et le renforcement des exigences des fournisseurs, la maîtrise des achats constitue un levier stratégique pour la performance de l'entreprise. Une stratégie achats clairement définie permet non seulement de sécuriser les approvisionnements et de maîtriser les coûts, mais également de créer de la valeur en développant des relations fournisseurs durables et performantes.

Que ce soit pour répondre aux attentes de vos clients internes, soutenir les objectifs de votre entreprise ou renforcer votre compétitivité, cette formation vous apporte une méthode structurée et des outils concrets pour construire une stratégie achats adaptée à vos enjeux. Vous serez accompagné dans l'analyse de votre portefeuille, la définition de vos priorités et la formalisation d'un plan d'actions directement applicable à votre environnement professionnel.

Les + de la formation :

Un **accompagnement** orienté résultats pour transformer les apports de la formation en actions concrètes et individualisé **sur vos problématiques et vos enjeux professionnels**.

A signature du devis, **démarrage garanti** sous 2 mois **en tête à tête avec le formateur expert**

Vous repartez avec **vos analyse de portefeuille achats, vos axes de priorisation, votre feuille de route stratégique et les indicateurs de pilotage adaptés à votre activité**.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser efficacement le contexte et son portefeuille d'achats pour prioriser ses actions
- Élaborer et construire une stratégie d'achats alignée sur les objectifs de l'entreprise tout en optimisant les coûts, et la mettre en valeur
- Mesurer et suivre l'efficacité de sa stratégie d'achats avec des indicateurs pertinents

Participants :

- Acheteurs occasionnels ou confirmés souhaitant confronter ou optimiser sa stratégie achat

Prérequis :

- Être en charge des achats

Le contenu

L'intérêt de mettre en place une stratégie achat

- Analyser la situation pour mieux connaître le contexte interne (contraintes, ressources, attentes....) et l'environnement externe (marché fournisseur, relations fournisseurs...)
- Acquérir une vision globale de la Supply-Chain

Définir la stratégie la mieux adaptée : outils et méthodes

- Analyser cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)
- Travaux pratiques d'utilisation des outils d'analyse du portefeuille et création d'une cartographie à partir de données
- Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)
- Définir une politique achats selon la stratégie de l'entreprise et les contraintes externes
- Intégrer les exigences opérationnelles en matière de RSE
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples
- Analyse du portefeuille pour définir les stratégies d'achats

1 495 €

(non assujetti à la TVA)

Formation individuelle avec le formateur expert pour travailler sur vos problématiques.

Démarrage garanti sous 2 mois après inscription



9 heures



3 séances individuelles de 3H, dates et modalités adaptées à vos contraintes



Formation individuelle

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Tirer profit des outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour élaborer sa stratégie achat

- Analyser les données et le portefeuille achat
- Aider à la prise de décision

Mettre en place sa stratégie Achats et mesurer ses performances de sa stratégie achats

- Identifier ses priorités
- Elaborer un plan d'action
- Définir des KPI pertinents pour suivre ses actions
- *Exercice : déterminer les critères pour évaluer la performance de son service et de ses actions*
- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Développer la collaboration inter-service
- Communiquer en interne sur ses actions et ses résultats
- *Cas pratique pour définir les actions à mener et la mise en place du plan*

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par le participant et un retour à chaud est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

