

PARTICIPANTS :

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

OBJECTIFS :

- 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

LES PLUS DE CETTE FORMATION:

- De nombreuses applications pratiques traitées en groupes pour illustrer les thèmes abordés : exercices, jeux de rôles, échanges et témoignages
- Formation très opérationnelle organisée autour de réalisations concrètes réutilisables en entreprise
- Ouvrage inclus
- Animé par un praticien des Achats de haut niveau, cette formation permet d'analyser et de s'approprier les outils et méthodes pour sécuriser les achats.

Durée: 2 jours /Prix : 200 000 F HTVA

Date : 06-07 /03/ 2018

Lieu: Hôtel ALAFIFA

Des leaders qui nous font confiance



PROGRAMME :

1- 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
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

Mise en situation : découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2- Etape 1 : 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.

Exercice : Construire un diagramme de Pareto et classer les familles de produits. Rédiger un cahier des charges tech/fonctionnel pour l'achat d'un produit courant.

3 - 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
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.

Exercice : Construire un questionnaire de présélection.

4 - Etape 3 : Consulter et analyser les offres

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

Exercice : Etablir une grille de comparaison et déterminer les critères de choix à partir d'un achat de produits ou de prestations simples.

5 - Etape 4 : Négocier

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

Exercice : Préparer la matrice de négociation.

Etape 5 : Contractualiser

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

Exercice : Rédiger les clauses essentielles d'un achat courant.

6 - Etape 6 : Suivre la performance

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

L'offre intègre la pause café, le déjeuner et la location de la salle de formation.

VDN Sacré Cœur 3 N° 10554, 1^{er} étage, Dakar- Sn Dkr-2008-B-5348 / Tel : Tel : 00 221 77 645 03 21 / 33 860 23 24

E-mail : contact@itteconsulting.com - www.itteconsulting.com