



MÉTIER RESPONSABLE ACHATS

PCAA02

10 jours (70h) 5 690,00 €^{HT}

Objectifs

Mettre en œuvre la politique Achats • Identifier les leviers contribuant à rendre les achats plus performants • Consolider son savoir-faire en matière de négociation d'achats • Apprendre à déployer les achats à l'international avec méthode et de façon pérenne

Profil Stagiaire(s)

Ce Parcours Pro Certifiant s'adresse aux chefs de groupe, responsables achats, acheteurs

Profil animateur(s)

Ce Parcours Pro est animé par un consultant en achats, responsable Achats



PROGRAMME

MODULE 1

Formation : Réussir dans la Fonction de Responsable Achats

Définir la politique et la stratégie Achats de son service

Appréhender la stratégie générale de l'entreprise pour la décliner en objectifs Achats

Définir la politique Achats

Cartographier les achats de l'entreprise

Analyser les besoins des différentes directions de l'entreprise et les traduire en objectifs quantitatifs et qualitatifs

Mise en pratique : ateliers sur la définition des axes de votre politique achats, et la détermination d'objectifs achats pour votre périmètre.

Organiser et manager une équipe d'acheteurs

Définir une organisation adaptée

Recruter les membres de son équipe Achats

Encadrer et animer une équipe d'acheteurs

Évaluer les performances individuelles et collectives du service

Assurer le développement des compétences

Exercices : à partir de situations proposées, identifier les styles de management et définir les actions à mettre en œuvre

Jeux de rôle : évaluer l'impact des différents styles de management

Communiquer en interne et effectuer un « reporting » sur les performances

Communiquer sur la valeur ajoutée du service Achats

Suivre les budgets Achats

Mesurer la performance du service (établissement du tableau de bord Achats)

Assurer un reporting général auprès des directions métiers (demandeurs) et de la direction générale

Atelier : définition des indicateurs permettant de mesurer l'atteinte des objectifs achats

Optimiser les processus Achats

Les processus d'achats : la chaîne de valeurs Achats

Évaluer et adapter les systèmes d'information Achats en place

Mettre en place des solutions d'e-sourcing, d'e-procurement...

Atelier : les SI achats

Intégrer la dimension internationale des achats

Identifier les différents risques liés à l'internationalisation des achats

Adapter son approche en fonction des stéréotypes culturels

Exercices : Quiz ludiques portant sur les différences culturelles

Contactez-nous

Conseiller formation

09 88 66 10 00

inscriptions@demoss.fr

Nos promotions

2022 - Promotion 1 à A Distance :

18 - 20 mai 2022

2 - 3 juin 2022

15 - 17 juin 2022

29 - 30 juin 2022

2022 - Promotion 2 à Paris :

18 - 20 mai 2022

2 - 3 juin 2022

15 - 17 juin 2022

29 - 30 juin 2022

2022 - Promotion 3 à Paris :

12 - 14 oct. 2022

16 - 17 nov. 2022

30 nov. - 1 déc. 2022

12 - 14 déc. 2022



MÉTIER RESPONSABLE ACHATS

PCAA02

10 jours (70h) 5 690,00 €^{HT}

Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- mener une opération d'e-sourcing
- s'entraîner au management situationnel : lors de la prise en main d'une équipe

MODULE 2

Formation Achats : piloter la performance

Évaluer la maturité des achats

Déterminer le périmètre du département : segmentation, équipe, volume
Effectuer le diagnostic interne de la fonction Achats : audits processus opérationnel, compétences des acteurs, effectif, coût, volumes traités...
Identifier les axes d'amélioration

Utiliser les leviers de la performance Achats

Les leviers Process (Management de la demande, développements fournisseurs...)
Les leviers techniques (redéfinition des spécifications, standardisation, make or buy...)
Les leviers commerciaux (benchmark, sourcing, TCO...)
Les coûts internes
L'impact sur le compte de résultats

Améliorer la performance fournisseurs

Identifier de nouvelles sources
Optimiser l'efficacité du panel
Anticiper les risques

Gérer les compétences Achats

" The right buyer at the right place "
Optimiser l'organisation achats pour répondre aux problématiques de l'entreprise
Sourcer ou développer des compétences : adapter les profils aux besoins

Améliorer la performance du processus Achats

La conformité des pratiques par rapport aux objectifs de la politique
Les gisements de la simplification
L'adaptation des circuits de validation au juste nécessaire (engagements et contrôles)
Les outils adéquats

Maintenir une relation efficace entre Achats et Finances

L'élaboration budgétaire
Le contrôle des coûts
Les économies d'achats et leur impact sur le compte de résultat

Élaborer le plan d'actions

Les moyens de mise en œuvre
Le suivi
L'accompagnement et la communication

Mesurer la performance Achats (MPA)

Les objectifs de la MPA
Les outils de communication
Les indicateurs clés

Mettre en œuvre les conditions de réussite

Choisir des "sponsors"
Assurer la crédibilité de la démarche

MODULE 3

Formation : Négociation d'Achats (niveau 2)

MÉTIER RESPONSABLE ACHATS

PCAA02

10 jours (70h) 5 690,00 €^{HT}

Faire le point sur ses pratiques et consolider ses connaissances

Analyse des réussites et difficultés rencontrées

Comprendre les enjeux et les risques de la négociation et choisir sa posture :

- . chercher la victoire
- . trouver un accord
- . résoudre un problème

Se focaliser sur les éléments clés de la négociation :

- . l'accueil
- . le rapport de force
- . la dynamique des échanges
- . la confiance
- . la création de valeur
- . la conclusion

Exercice : préparation de plusieurs situations de négociation. Identification des enjeux, des objectifs, des rapports de force. Mise en œuvre et analyse de la création de valeur

Adapter ses tactiques de négociation au profil de son interlocuteur

Découvrir son profil avec les outils de l'analyse transactionnelle et de la PNL

Contourner les tactiques d'obstruction : polémique, passage en force...

Démasquer la manipulation

Désamorcer l'agressivité

Exercice : mise en situations de négociation et débriefing sur les tactiques de négociation mises en œuvre

Conduire une négociation en équipe

Les spécificités de la négociation en équipe

La composition de l'équipe de négociation

L'organisation de la salle

Exercice : mise en situations de négociation en équipe et débriefing sur la préparation et les spécificités de la mise en œuvre

MODULE 4

Formation : Acheter à l'International

Identifier les enjeux de l'achat international pour son entreprise et les principaux risques associés à ce type d'achat

Les principales motivations de l'achat international

Les risques relatifs à l'environnement économique du pays

Les risques liés à l'expression des besoins

Les risques liés au fournisseur et à la relation fournisseur

Maîtriser le cadre juridique

Systèmes juridiques et conventions internationales

La problématique de propriété intellectuelle et industrielle

Les litiges : la procédure d'arbitrage et son coût

Les principales clauses d'un contrat international

Choisir l'Incoterm®

Les différentes familles d'Incoterms®

Les nouveautés apportées par les Incoterms® 2020

Comment choisir le bon incoterm® : les conséquences sur le prix de revient et sur la chaîne logistique

Organiser la logistique internationale

La douane : comprendre les mécanismes douaniers

Choisir et organiser le transport :

- . les principaux modes de transports à l'international
- . l'intérêt de l'assurance transport
- . les relations avec les transitaires

MÉTIER RESPONSABLE ACHATS

PCAA02

10 jours (70h) 5 690,00 €^{HT}

Identifier les modes de paiements internationaux

Les principaux modes et sécurité de paiement :

- . remise documentaire
- . crédit documentaire
- . lettre de crédit stand-by

Comment les choisir :

- . avantages et inconvénients
- . les coûts
- . les documents de transport associés

Réussir son sourcing

Sélectionner les produits et les services

Rédiger le cahier des charges

Etablir la consultation

Qualifier les fournisseurs et obtenir des offres pertinentes

Tenir compte des différences culturelles

Raisonner en coût global d'acquisition

Méthode pédagogique

1 organisation modulaire encadrée qui offre un maximum de souplesse tout en garantissant un suivi personnalisé à chaque participant

1 approche pédagogique très opérationnelle mixant apports théoriques, mises en pratiques et échanges d'expérience pour des résultats concrets visibles et directement exploitables en situation professionnelle

1 dispositif optionnel de certification professionnelle FFP permettant d'obtenir une reconnaissance des compétences acquises à l'issue de ce parcours

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.