

ACHAT selon la norme internationale ISO 20400



ACH-31 2 Jours (48 Heures)

Description

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager des gains durablement. Cette formation achat vous permet de décoder et maîtriser les outils et les pratiques de l'excellence opérationnelle de l'achat responsable. Confronté à des situations d'achat très concrètes, vous vous entraînerez à la gestion efficace d'une catégorie d'achats tout en maîtrisant les étapes du processus et en utilisant les outils associés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Acheteur ou chef de produit. Assistant(e) achats expérimenté. Approvisionneur ou gestionnaire achat évoluant vers la fonction Achats. Responsable achats désirant revisiter les techniques achats.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de maîtriser Stratégie Achat
- Principes et Périmètre d'achat
- Les enjeux de la fonction Achat
- Rôle de l'acheteur et approvisionneur
- Processus Achat
- Différents leviers d'optimisation des coûts Lean Achat / MUDA
- Définir le besoin (Mode Approvisionnement)

- Elaboration du cahier des charges
- Sourcing & Choix du fournisseur à recevoir
- Négociation Caractéristiques et les clauses de contrat d'achat Evaluation des Fournisseurs
- Matrice KRALJIC
- Achats durable norme ISO 20400 Tableau de bord achat & KPI

Programme de la formation

Comprendre le rôle et la fonction d'acheteur

- La place de l'acheteur dans l'entreprise
- Les missions, les objectifs et les responsabilités de l'acheteur
- Les relations avec les partenaires extérieurs et les collaborateurs internes
- Les compétences clés de l'acheteur
- Les étapes du processus d'achat.

Analyser le besoin d'achat

- Recenser les besoins des clients internes
- Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants
- Obtenir le descriptif du besoin auprès d'un client interne.
- Formaliser sous forme d'un cahier des charges.

Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs

- Trouver des sources d'information achats pertinentes
- Utiliser un tableau d'analyse de marché
- Découvrir les notions de risques et d'opportunités.

Réaliser ses achats

- Effectuer un sourcing
- Passer et gérer un appel d'offres
- Maîtriser les bases du droit des achats
- Connaître les différents types de contrats, ainsi que les enjeux juridiques fondamentaux
- Maîtriser les aspects financiers des contrats

Préparer la négociation contractuelle

- Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats
- Distinguer commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre.
- Repérer les points essentiels d'un contrat d'achat.

Négocier ses achats

- Maîtriser les étapes clés de la négociation.
- S'approprier les méthodes et techniques pour bien acheter et obtenir le meilleur de ses fournisseurs :
 - o Préparer sa négociation en amont et élaborer une stratégie.
 - o Conduire efficacement la négociation en avançant méthodiquement.
 - o Trouver une sortie aux situations difficiles.
 - o Finaliser sa négociation au bon moment.

Manager les risques à l'achat

- Connaître les différents types de risques : critiques, élevés et modérés.
- Identifier et quantifier les facteurs de risque à l'achat : probabilité/impact/criticité.
- Mettre en place des plans d'action pour prévenir les risques, anticiper et gérer les crises.

Suivre ses achats et sa performance

- Connaître et suivre les étapes de l'exécution d'un contrat.
- Manager ses fournisseurs
- Traiter les litiges
- Construire et suivre ses tableaux de bord pour améliorer sa performance d'acheteur.

Piloter la performance en achats

- Optimiser le tableau de bord achat
- Découvrir les notions de

Réaliser ses achats

- Effectuer un sourcing.
- Passer et gérer un appel d'offres
- Maîtriser les bases du droit des achats
- Connaître les différents types de contrats, ainsi que les enjeux juridiques fondamentaux
- Maîtriser les aspects financiers des contrats.