

ACHETEUR INDUSTRIEL

Définir une stratégie d'achat efficiente et innovante

1 JOUR, 7 HEURES

MÉTIERS

CODE : UNME01

Objectifs de la formation

- Maîtriser les enjeux de la fonction achat dans sa globalité
- Capitaliser sur les bons leviers pour optimiser votre travail
- Créer des relations durables avec des fournisseurs performants

Animée par

- GRECIET Philippe
Consultant,
MEOTEC

Public concernés

- Acheteur expérimenté souhaitant gagner en maturité et en efficacité achats. Achats production et achats hors production

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

JOUR 1

Accueil des participants

Les enjeux stratégiques de la fonction Achats

- Tour de table : focus sur les spécificités Achats dans l'industrie
- L'acheteur industriel : quels rôles et responsabilités ?
- Vous connecter à votre environnement
- Vendre la valeur ajoutée Achats
- Identifier les leviers de création de valeur

Piloter votre stratégie achats

- Analyser votre portefeuille
- Estimer les risques de vos fournisseurs
- Définir votre stratégie par segment

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

CAS PRATIQUE évaluation des risques de vos fournisseurs en s'appuyant sur la méthode AMDEC.

Déjeuner

Mettre en œuvre des partenariats solides avec vos fournisseurs

- Les outils pour chercher la productivité et la performance
- Comment susciter l'innovation ?

Fin de journée

JOUR 2

Accueil des participants

Affiner vos techniques de négociation

- Challenger les fournisseurs en place
- Sourcer et ressourcer

Maitriser l'environnement juridique des contrats

- Les clauses contractuelles type
- Les droits de l'acheteur lors du manquement des Fournisseurs
- Quels sont les recours juridiques possibles ?

Déjeuner

Appréhender les outils de l'acheteur

- Comment optimiser le référencement de vos fournisseurs ?
- Critères et grilles de comparaison
- Acheteur 2.0 : les bonnes pratiques

CAS PRATIQUE Comparaison des grilles et des critères de référencement.

Evaluer et améliorer votre performance

- Mettre en place un plan de progrès sur la base d'indicateurs
- Réflexion sur les Achats responsables : quelles perspectives ?

Fin de journée
