



Métiers des achats

Optimiser la stratégie des achats à partir de la politique générale de l'organisation

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCACH-STRAT | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Achats > Métiers des achats

Contenu mis à jour le 18/10/2024. Document téléchargé le 03/12/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les stratégies d'analyse et d'évaluation pour une matrice SWOT
- Analyser les forces et les faiblesses internes d'une organisation
- Evaluer les opportunités et les menaces externes dans l'environnement de l'organisation
- Développer une stratégie d'achats alignée sur la politique générale de l'organisation
- Appliquer les différentes stratégies d'achat en fonction des objectifs spécifiques
- Comparer et sélectionner les différentes organisations d'achats en fonction des critères spécifiques
- Concevoir une stratégie segmentée pour répondre aux besoins spécifiques du marché
- Evaluer les différentes matrices d'analyse stratégique pour prendre des décisions éclairées
- Calculer le coût global des achats pour optimiser les performances financières de l'organisation
- Elaborer un plan d'action détaillé pour mettre en oeuvre la stratégie d'achats et atteindre les objectifs fixés
- Gérer efficacement la relation avec les fournisseurs.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite de prérequis.

Public concerné

Acheteurs, responsables achats, directeurs achats ou toute personne amenée à négocier à l'achat.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Méthodologie d'une matrice SWOT

- Introduction
- Les analyses stratégiques
- Construction d'une analyse SWOT

Appréhender la stratégie de l'organisation

- Les différentes stratégies

Etablir la politique achats

- Déclinaison de la stratégie en politique achats
- Etablissement de la politique achats
- Contenu de la politique achats

Les différentes organisations achats

- Introduction
- Les différents types d'organisation
- Exemples

Définir sa stratégie segment

- Les principales stratégies

- Analyse stratégique avec différentes matrices
- Le calcul du coût global
- Monter son plan d'action

La relation avec les fournisseurs

- Ethique et déontologie
- Le management des fournisseurs
- Conclusion

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Jeux de rôle : différentes mises en situation*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil PSH.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.