Responsable achat, les fondamentaux

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : HAT - Prix 2024 : 1 370€ HT

Cette formation vous permettra d'acquérir une vision globale des missions et enjeux de la fonction de responsable achat à l'heure de la RSE. Vous saurez définir, partager une politique achat, développer la relation fournisseur, manager votre équipe et communiquer auprès des parties prenantes de la fonction achat.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Définir la stratégie achat adaptée aux orientations de l'entreprise

Connaitre les différentes stratégies d'achats

Mettre en œuvre le management de relation fournisseur

Savoir manager une équipe achat

Définir les actions de communication en interne et en externe

EXERCICE

Etudes de cas et exercices permettent une appropriation optimale des principales méthodes et outils présentés.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Politique achat et stratégie d'entreprise

- La fonction achat : les nouvelles attentes.
- De la stratégie générale de l'entreprise à l'élaboration de la mission achats.
- Savoir définir une politique achat : le contenu d'une politique achat.
- Cartographier les achats et identifier les enjeux et les risques à l'heure de la RSE.

Etude de cas : Analyse de la politique achat de plusieurs entreprises et organisations. Identification des principaux enjeux et risques achats.

2) Définir la stratégie d'achat par familles d'achats

- Les bases de l'analyse stratégique : SWOT.
- Les différentes stratégies achats et les principaux leviers de la performance achat.
- Mettre en œuvre la matrice de Kraljic.

Travaux pratiques : Effectuer une analyse stratégique. Analyser un marché. Recommander une stratégie.

3) Manager la relation fournisseur et anticiper les risques

- Développer une approche proactive du marché fournisseurs avec l'analyse de Porter.
- Segmenter le panel fournisseur.
- Choisir le type de relation à développer selon la segmentation: codéveloppement, partenariat, enchères inversées ...
- Mettre en place un code éthique.
- Gérer les risques de façon proactive avec la matrice des risques.
- Développer la performance avec le PDCA.

Travaux pratiques : A partir de situations données, les participants définissent le type de relation à développer. Etablissement d'une matrice des risques.

PARTICIPANTS

Responsables achat, chefs de groupe achat, responsables de familles d'achats.

PRÉREQUIS

Connaissances de base des outils de l'achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Manager l'équipe achat

- Définir les missions et fixer les objectifs.
- Savoir recruter.
- Savoir déléguer.
- Evaluer les performances de ses collaborateurs.
- Connaître son style de management pour mieux animer.
- Les compétences achats : « soft skills » et « hard skills ».
- Connaître son style de management pour développer l'engagement et la performance.
- Mettre en place un code d'éthique de l'acheteur.

Etude de cas : Autodiagnostic de son style de management. Etude de plusieurs codes éthiques.

5) Développer sa communication

- Les différentes parties prenantes de la fonction achat.
- Les axes de communication vers les fournisseurs.
- Les axes de communication vers l'interne : les différents tableaux de bords.

Travaux pratiques : Elaboration d'un plan de communication et sélection des outils adaptés à une opération de communication.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 03 févr., 07 avr., 21 juil., 20 oct.

PARIS
2025 : 27 janv., 31 mars, 07 juil., 13 oct.