

CATALOGUE DES FORMATIONS

2021-2022

LOGISTIQUE
ACHATS

LEAN Manufacturing
Gestion Données Techniques



Une formation axée sur la robustesse des process



RENFORCER VOS COMPETENCES

- ASAPP CONSULTING forme et conseille les entreprises du secteur industriel et du service en France et en Europe depuis l'année 2006.
- Sur la base de cette activité, ASAPP CONSULTING développe des programmes de formation standards et sur mesure pour s'adapter à chacun des besoins de l'entreprise et de ses employés.
- Nos formations sont dispensées uniquement par des experts avec plus de 30 années d'expérience. Ces intervenants apportent ainsi leurs connaissances de l'organisation des entreprises et leur expérience du terrain.

NOS PARTENAIRES FORMATION



Tout savoir sur les services proposées par ASAPP CONSULTING

www.asappconsulting.com



Formez vous avec l'expert de votre métier

SOMMAIRE

Les FORMATIONS LOGISTIQUES

Page

- Basics de la Supply Chain: Planification et Ordonnancement 8
- Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE 9
- Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V5 10
Présentation de la nouvelle Plateforme MMOG.np
- Coaching « terrain » Auditeur MMOG/LE confirmé 11
- Paramétrage de la nouvelle Plateforme MMOG.np 12



Formez vous avec l'expert de votre métier

SOMMAIRE

Les FORMATIONS ACHATS

	Page
• Fondamentaux de la Fonction Achats	13
• Conception et Mise en Œuvre d'un Marketing Achats	14
• Contribution des Achats à la Conception et Reconception	15
• Conception et Développement d'une Politique Fournisseurs	16
• Management de la Qualité des Fournisseurs	17
• Développement international des Achats	18
• Outils logistique aux service des Acheteurs	19
• Principes d'Appels d'Offres – Techniques de Négociation	20
• Systèmes d'Informations Achats – Outils internet dédiés	21
• Indicateurs de mesure et Système de reporting Achats	22



Formez vous avec l'expert de votre métier

SOMMAIRE

LES FORMATIONS LEAN MANUFACTURING	Page
• Le SMQ, le LEAN, le Juste A Temps, le KAIZEN ou amélioration continue, la chasse au gaspillage.	23
• Les outils LEAN: La démarche et culture 5S, le SMED, le SAE, VSM/VSD, la TPM et la méthode Rouge/Vert	24
• Les méthodes d'amélioration continue: les 5G, le PDCA et le rapport A3, le QRQC et le 8D. La résolution de problème.	25
• Le travail en mode chantier avec exercices d'amélioration continue et de résolution de problème	26



Formez vous avec l'expert de votre métier

SOMMAIRE

LES FORMATIONS SUR LA GESTION DES DONNEES TECHNIQUES

Page

- La codification et transcodification des véhicules 27
- La gestion des nomenclatures de fabrication avec leurs utilisations en production. 28



Nos Conditions Générales de Vente

Validité de notre offre de formation

Le présent catalogue engage ASAPP Consulting sur la définition de ses interventions, les compétences de ses consultants et le budget.

Notre proposition commerciale est valable pendant un mois, à compter de la date d'envoi.

La proposition signée et retournée à ASAPP Consulting avant le début de la prestation par le client engage celui-ci à régler l'ensemble de la mission commandée dans le respect des conditions de facturation et de paiement.

Aspects budgétaires

Les honoraires d'intervention sont définis dans le catalogue joint.

Frais de mission et de documentation

Les frais de déplacement, d'hébergement et de logistique engagés dans le cadre de la formation par le Cabinet ASAPP Consulting sont intégrés dans nos tarifs sauf pour les interventions en dehors de la région parisienne.

Débit ou abandon

En cas de débit par le client à moins de 7 jours francs avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, ASAPP Consulting remboursera sur le coût total, les sommes qu'il n'aura pas réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action (article L920-9 du code du travail).

Conditions de facturation et de paiement

- Le paiement s'effectue à 30 jours net date de facture.
- La TVA, au taux en vigueur, est applicable à l'ensemble de nos honoraires et frais.
- Tout paiement non conforme aux conditions générales de vente pourra faire l'objet d'une pénalité pour retard de paiement, égale à trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur (Loi de modernisation de l'économie 2008-776 du 04/08/08).
- Clause de confidentialité : ASAPP Consulting et ses partenaires s'engage à respecter la plus grande confidentialité sur les détails de la mission menée chez le client et notamment vis à vis des informations recueillies lors des phases de préparation et de réalisation de la formation.
- Le client autorise ASAPP Consulting à faire mention auprès de tiers de la mission à titre de référence sans jamais rentrer dans le détail de la prestation effectuée.

Attribution de compétence, loi applicable

- Tout différend quant à l'interprétation du présent contrat sera, dans toute la mesure du possible, réglé à l'amiable. Sinon, il demeurera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nanterre.
- Nos contrats relèvent intégralement de la loi française, notamment quant à leur interprétation, à leur exécution et aux litiges auxquels ils pourraient donner lieu.

LOG1, LOG2, LOG3 et LOG4. Basics de la Supply Chain: Planification et Ordonnancement

- Cette formation apporte les connaissances de base de la gestion industrielle, indispensable à tous ceux qui doivent dialoguer avec les acteurs de la chaîne logistique: Clients, fournisseurs, partenaires ou membres de l'entreprise.
- Elles permet d'en comprendre le fonctionnement et d'aborder les questions liées au pilotage des flux: approvisionnement, production et distribution.

4 jours

Objectifs:

- Connaissances élargies sur la gestion industrielle et la Supply Chain
- Des bonnes pratiques simples et reconnues par la profession
- Un langage commun opérationnel
- Une vue consolidée des interactions de la gestion des flux

Public concerné:

- Logisticien
- Acheteur
- Qualiticien

Pré-requis:

- Aucun

Capacités / Compétences visées:

- Formaliser la vision Supply Chain dans le Plan Stratégique
- Etudier et mettre en place la structure Supply Chain dans l'organisation
- Définir les missions des différents acteurs de la Supply Chain
- Appliquer la démarche Supply Chain au sein de l'organisation
- Mettre en place les processus de planification et d'ordonnancement
- Mesurer la performance fournisseurs, interne et clients

Méthode pédagogique:

- La formation sera validée par des quizz et des exercices
- Elle se déroulera sur 4 journées réparties sur 1 mois:
 - La 1^{ère} journée les fondamentaux de la Supply Chain
 - La 2^{ème} journée la gestion des prévisions, des stocks et la planification des ressources via le PIC
 - La 3^{ème} journée la planification de la production PDP/CBN
 - La 4^{ème} journée l'ordonnancement des OF

1600 € HT / participant

Prochaine session :
Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

**Financement
possible
OPCA**

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

LOG5. Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V5

3 jours

- Le référentiel Global MMOG/LE V5 est l'un des standards mondiaux parmi les plus notoires et reconnus. Il permet en un peu moins de 200 critères de définir la route vers l'excellence logistique.
- **Objectifs:**
 - Comprendre la démarche d'auto évaluation logistique version 5 « FULL » et « BASIC ».
 - Identifier les nouveaux critères et attendus V5 dans le référentiel de bonnes pratiques.
 - Aborder le processus d'auto évaluation logistique basé sur le référentiel Global MMOG/LE V5
 - S'initier à l'utilisation de la plateforme MMOG.np
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Diagnostiquer un site industriel sur la base d'un référentiel mondialement reconnu dans l'industrie.
- **Méthode pédagogique:**
 - Basé à 70% du temps total sur l'utilisation de l'outil et des exercices pratiques , individuel ou collectifs, avec restitution devant le groupe et évaluation collective des résultats sur le fond et la forme.
- **Public concerné:**
 - Responsable logistique, coordinateur logistique, logisticien, responsable du déploiement Global MMOG/LE
 - Fournisseur développeur, responsable de la relation fournisseur, prestataire logistique,
 - Responsable magasin, réception et expédition
 - Responsable planning
 - Responsable fabrication
 - Acheteur
 - Commercial

1470 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

**Financement
possible
OPCA**

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

LOG 6 - Audit et l'évaluation logistique avec le référentiel Global MMOG/LE V5 Présentation de la nouvelle Plateforme MMOG.np

1 jour

- Le nouveau référentiel Global MMOG/LE V5 vient d'être publié. Découvrez en une seule journée les nouvelles subtilités de ce référentiel reconnu mondialement. Un nouvel écosystème MMOG.np vient d'être créé également, venez apprendre à l'utiliser.
- **Objectifs:**
 - Comprendre la démarche d'auto évaluation logistique version 5 « FULL » et « BASIC ».
 - Identifier les nouveaux critères et attendus V5 dans le référentiel de bonnes pratiques.
 - Aborder le processus d'auto évaluation logistique basé sur le référentiel Global MMOG/LE V5
 - S'initier à l'utilisation de la plateforme MMOG.np
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Connaître les nouveaux critères de la version 5
 - Savoir utiliser la nouvelle plateforme MMOG.np
- **Méthode pédagogique:**
 - Basée à plus de 50 % du temps total sur des exercices pratiques, individuels ou collectifs, avec restitution devant le groupe, puis évaluation collective des résultats (forme et fond).
- **Public concerné:**
 - Management de l'Organisation
 - Qualiticiens
 - Fabricants
 - Acheteurs
 - Commerciaux
 - Membres de l'équipe logistique / Supply-Chain pour une première information

550 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

**Financement
possible
OPCA**

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

LOG 7. Coaching « terrain » Auditeur MMOG/LE

2 à 3 jours

- Suite à la formation MMOG/LE 3 jours , afin d'éviter l'isolement des auditeurs logistiques face à leur 1^{ère} évaluation , il faut prendre en compte les questions qu'ils peuvent se poser face à des situations différentes d'audit: Par où commencer? Qui faire intervenir? Que présenter? Comment s'organiser lors de l'évaluation? Comment démarrer les interviews? Comment en faire la synthèse? Serais-je crédible et pertinent?
- Pour répondre à cette situation, nous suggérons un coaching basé sur le savoir faire d'un auditeur confirmé ayant audité plus de 200 sites industriels. Ce coaching ayant donné à plusieurs reprises entière satisfaction.
- **Objectifs:**
 - Mettre en pratique , sur le terrain, la technique d'évaluation vue lors de la formation 3 jours.
 - S'approprier la démarche d'auto évaluation logistique avec vos fournisseurs
 - Acquérir la confiance en étant accompagner dans l'entreprise
 - Aborder les aspects comportementaux de l'évaluation
 - Obtenir toutes les réponses stratégiques et pratiques de la part du coach auditeur
- **Méthode pédagogique:**
 - Vous sélectionner, soit:
 - Un fournisseur
 - Une unité interne de l'entreprise
 - Vous lui demander une auto évaluation
 - Dès le retour de l'auto évaluation arranger un RDV de 2 jours dans l'entité sélectionnée
 - Quelques jours avant, le coach auditeur affectera plusieurs thèmes spécifiques du référentiel et vous expliquera ce qu'il attend au moment de l'audit
 - Passer une journée et ½ sur le terrain avec l'auditeur afin de vérifier l'auto évaluation de l'entité
 - Les 2 jours terminés: vérifier l'évaluation réalisée, sa classification et son plan d'action, avec un débriefing et des conseils personnalisés pour devenir un auditeur expérimenté sur le terrain.
- **Public concerné:**
 - Toute personne ayant suivi la formation Global MMOG/LE 3 jours

**1100/1470 € HT /
participant**

**Prochaine session :
Consulter notre site**

Lieux : Paris, en Entreprise

**Financement
possible
OPCA**

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

LOG 8. Paramétrage de la nouvelle plateforme MMOG.np

1 jour

- Suite à la formation MMOG/LE V5 , vous devez lancer le paramétrage de votre nouveau écosystème MMOG.np. Par où commencer ? Comment paramétrer mes sites, mes utilisateurs, mes clients ? Comment importer des anciens audits réalisés sur la base de la version V4 ?
- Pour répondre à cette situation, nous suggérons une formation basé sur le savoir faire d'un auditeur confirmé ayant accompagné plus de 20 clients internationaux à ce paramétrage. Elle vous pour permettra de gagner beaucoup de temps.
- **Objectifs:**
 - S'initier à l'utilisation avancée et au paramétrage de la plateforme MMOG.np
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Commander une licence MMOG.np sur le site d'Odette
 - Définir une stratégie des rôles sur la plateforme
 - Importer les catalogues et profils V5
 - Paramétrer les sites de production
 - Paramétrer les utilisateurs
 - Paramétrer les clients
 - Enregistrer une première évaluation
- **Méthode pédagogique:**
 - Chaque participant bénéficie d'une connexion sur un environnement MMOG.np
 - Des environnements pré-paramétrés sont définies par utilisateur
 - Chaque utilisateur suit les consignes du formateur pour paramétrer son propre écosystème
 - Chaque participant peut poser des questions à l'animateur lors de ses exercices
 - Chaque participant expose son résultat face aux autres participants
- **Public concerné:**
 - Toute personne ayant suivi la formation Global MMOG/LE V5

550 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu



HA01. Les fondamentaux de la Fonction Achats

3 jours

- La fonction Achats est devenue clé depuis plus de 15 ans. Cette formation vous permettra de parcourir les différents processus gérés aujourd'hui par les Acheteurs, de comprendre les enjeux de cette fonction et de mieux appréhender la dimension stratégique de ce métier.
- **Objectifs:**
 - Initier les Acheteurs :
 - Au rôle, aux enjeux et aux contributions de la fonction Achats au sein de l'entreprise,
 - Aux principales décisions et processus stratégiques de la fonction Achats
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Etudier et mettre en place la structure Achats dans l'organisation
 - Définir une politique Achats
 - Identifier les enjeux de sa Fonction Achats
 - Savoir identifier ses familles d'achats directs et indirects
 - Mettre en place les différents métiers achats (projet, familles, locaux...)
 - Définir les missions et les responsabilités des différents acteurs de la fonction Achats
 - Organiser et structurer son processus achat
 - Déployer une approche TCO
 - Définir et développer les relations entre achats et parties prenantes (clients internes, fournisseurs)
- **Méthode pédagogique:**
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quiz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Responsables achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion

1470 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu



HA02. Conception et Mise en œuvre d'un Marketing Achats

- La segmentation des Achats est essentielle pour élaborer une stratégie achats issue, tout comme pour la force commerciale, des 5 forces de Porter. A l'issue de cette formation, vous serez capable de définir vos tactiques par famille d'Achat sur la base de vos enjeux et de la complexité des marchés dont vous avez la charge.
- **Objectifs:**
 - Initier les participants aux concepts et à la démarche de marketing achat
 - Apprendre à segmenter un portefeuille achat
 - Permettre de développer les modalités de définition d'une stratégie achat et de connaître les bonnes pratiques pour son élaboration
 - Connaître les différentes stratégies achats alternatives selon les logiques et spécificités des principaux segments du portefeuille achat.
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Savoir classifier son portefeuille Achat
 - Elaborer une analyse ABC de ses dépenses, cartographier ses achats
 - Déployer une Matrice de Porter
 - Déployer les différentes tactiques d'Achats sur la base de la complexité et des enjeux du portefeuille achat
 - Elaborer sa stratégie d'achat par famille sur la base des enjeux et de la complexité du marché fournisseurs
 - Définir un plan d'action d'économies d'Achats
- **Méthode pédagogique:**
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quiz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Responsables achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion

1100 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu



HA03. Contribution des Achats à la conception et reconception des produits

- L'essentiel des enjeux de la fonction Achats se trouvent très en amont lors de la phase de conception ou de reconception des produits. Ce cours vous permettra de mieux comprendre le rôle clé de l'acheteur au cours de phase de conception. L'acheteur projet, membre de l'équipe Achats sera en charge de piloter la relation avec les fournisseurs au cours de cette phase de développement.
- **Objectifs:**
 - Initier les participants aux achats techniques lors de la phase amont de conception et lors de la phase de reconception,
 - Préciser les domaines d'intervention des Achats techniques dans le processus de conception et de développement des produits,
 - Savoir participer en tant qu'acheteur technique à l'élaboration des cahiers des charges
 - Initier les participants aux différents leviers dont il dispose lors de ces phases de conception et de reconception,
 - Apprendre à bénéficier du potentiel des fournisseurs en matière d'innovation,
 - Appliquer cette initiation lors d'exercices d'application relatifs à des conceptions et des re-conceptions de produits.
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Gérer un poste d'acheteur projet
 - Piloter des Achats Techniques en phase de conception
 - Savoir utiliser les différents leviers d'acheteur en phase de conception
 - Piloter des Achats Techniques en phase de reconception
 - Savoir utiliser les différents leviers d'acheteur en phase de reconception
 - Participer à l'élaboration d'un cahier des charges technique
 - Savoir animer l'innovation de ses fournisseurs
- **Méthode pédagogique:**
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Exercices pratiques en sous-groupe permettant aux participants de faire face à un cas de conception et à un cas de reconception
- **Public concerné:**
 - Responsables achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion
 - Responsables Projets, Chefs de Projets
 - Ingénieur Etudes

1470 € HT / participant

Prochaine session :

Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

Financement

possible

OPCA

Pour en savoir plus:

www.asappconsulting.eu



HA04. Conception et développement d'une politique fournisseurs

1,5 jours

- Le choix de son panel de Fournisseurs par famille d'achats est fondamental pour un acheteur. Une fois le choix stratégique et tactique réalisé, il est essentiel de piloter et animer ce panel à travers des indicateurs de performance clé et d'élaborer un plan de réduction des coûts.

- **Objectifs:**

- Initier les participants à la conception et au déploiement d'une politique auprès des fournisseurs
- Apprendre à constituer et piloter un panel de fournisseurs
- Apprendre à mesurer et suivre la performance de ces mêmes fournisseurs
- Apprendre à déployer et animer un plan de progrès permanent de réduction des coûts et d'amélioration des performances globales

- **Capacités / Compétences visées:**

- Savoir définir sa politique fournisseur par famille et sous-famille d'achat
- Structurer son panel fournisseurs par famille d'achat
- Animer la performance fournisseurs
- Savoir élaborer un plan de progrès, de productivité, d'économies d'Achats
- Elaborer son budget annuel achat

- **Méthode pédagogique:**

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
- Apports théoriques et méthodologique
- Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
- Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)

- **Public concerné:**

- Responsables achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
- Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion
- Responsables productivité

1000 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu



HA05. Management de la qualité des fournisseurs

1,5 jours

- Le service Achats est en charge de la gestion de son processus Qualité. Chacun des Acheteurs doit posséder de bonnes connaissances en matière de référentiel de Management par la Qualité. Aujourd’hui, des référentiels comme l’ISO 9001, l’ISO 14001, l’ISO 26000 doivent être connus et maîtrisés par l’Acheteur afin de déployer ces exigences auprès de ses Fournisseurs.

Objectifs:

- Initier les participants au management par la qualité totale à travers les principales certifications de la qualité totale du type ISO 9000 : v2015, IATF 16949, ISO 14000, ISO/CD 26000
- Connaître la structure documentaire des principales normes qualité et environnement
- Savoir retrouver les principaux processus qualité d’une entreprise et connaître ceux spécifiques à la fonction Achats
- Savoir appliquer les procédures de la fonction Achats
- Savoir manager et animer la qualité de ses fournisseurs dans le cadre d’une démarche de qualité totale
- Savoir qualifier ses fournisseurs par le biais d’un outil de certification

Capacités / Compétences visées:

- Piloter un processus achat au sein d’une société certifiée
- Elaborer des procédures et instructions qualité sur les processus achats
- Mettre en place des indicateurs relatifs à son processus achats
- Faire face à un audit Achats
- Animer la qualité de ses achats dans une démarche d’amélioration continue

Méthode pédagogique:

- Salle équipée d’un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
- Apports théoriques et méthodologique
- Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
- Mise en situation des participants à l’aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)

Public concerné:

- Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
- Responsable qualité fournisseurs
- Animateur qualité fournisseurs

1000 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu

HA06. Développement international des Achats **ACHATS**

Gestion des risques

3 jours

- Les Achats se font aujourd'hui dans un monde de plus en plus globalisé. Il est important de connaître les rouages et les pièges de l'économie mondiale. Les fournisseurs étant, par ailleurs, de plus en plus distant et se trouvant dans des zones du globe pas toujours stables et difficiles à auditer, il est essentiel de mettre en place une politique de gestion du risque afin de pérenniser dans tous les cas les livraisons vers le client final.
- **Objectifs:**
 - Initier les participants au déploiement des achats à l'international, comprendre son intérêt, enjeux associés, les freins
 - Les former à déployer une politique Achats à l'international, à sélectionner les familles les plus pertinentes, à sélectionner les pays les plus compétitifs
 - Initier les participants à mieux appréhender les risques de non fourniture des fournisseurs, savoir peser ces risques, identifier leur origine et mettre en œuvre un plan d'action de sécurisation visant à limiter leur impact
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Prendre en compte le contexte international lors de l'élaboration de sa politique Achats
 - Gérer son portefeuille achats dans un contexte international
 - Savoir manager ses risques achats à l'international
 - Bâtir de plans de sécurisation pour assurer la pérennité des fournitures
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsable qualité fournisseurs, Animateur qualité fournisseurs
 - Risque Manager

1470 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu

HA07. Outils logistiques au service des acheteurs

3 jours

- Les Acheteurs doivent prendre en compte toutes les composantes du Coût Total d'Acquisition (TCO). Aujourd'hui, les matières et produits s'achètent dans des régions du globe de plus en plus distantes du lieu de production. Il est essentiel que chacun des Acheteurs puisse comprendre, appréhender et manager tous les coûts relatifs à la logistique. Par ailleurs, afin de maximiser les chances d'obtenir un bon service du fournisseur, il est important d'établir des plans de sécurisation et des protocoles logistique.
- **Objectifs:**
 - Former les acheteurs techniques aux outils essentiels de la logistique au service de l'acheteur technique tels la gestion des prévisions, la planification d'une entreprise, la gestion des stocks sur tout le processus et les mesures spécifiques de performance. Ces outils devront leur permettre de mieux appréhender et gérer la qualité de service de leurs fournisseurs.
 - Permettre aux futurs acheteurs de maîtriser les outils logistiques indispensables au pilotage de leurs fournisseurs
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Acquérir les notions logistiques essentiels pour piloter une relation fournisseurs
 - Intégrer la dimension logistique dans un contexte de TCO
 - Etre capable d'élaborer des protocoles logistiques / des cahiers des charges logistiques
 - Savoir préparer des plans de sécurisation
 - Savoir préparer un contrat achats en y intégrant tous les articles à caractère logistique
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsable supply-chain, approvisionneurs
 - Responsable commercial

1470 € HT / participant

Prochaine session :

Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

Financement

possible

OPCA

Pour en savoir plus:

www.asappconsulting.eu



HA08. Principes d'appel d'offres

Techniques de négociation

2 jours + 3 jours

- Le processus d'Appel d'Offres au sein d'un service Achat doit être impérativement structuré, animé et piloté. De la définition du besoin, jusqu'à l'acte de contractualisation, chaque étape est fondamentale et requiert une connaissance parfaite des outils.
- La négociation, quant à elle, nécessite une préparation parfaite, une maîtrise de soi au cours de l'évènement et des actions essentielles suite à cette étape clé du processus d'appel d'offres.
- **Objectifs:**
 - Initier l'acheteur au processus complet d'appel d'offres classique et mettre cette théorie en pratique
 - Apprendre les acheteurs à préparer de manière structurée une négociation
 - Apprendre à utiliser les différents curseurs à leur disposition lors de ces négociations
 - Connaître la déontologie nécessaire à l'exercice du métier d'acheteur
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Maîtriser la totalité d'un processus Achats
 - Gérer un processus complet d'Appels d'Offres
 - Savoir préparer une négociation
 - Savoir se comporter lors d'une négociation
 - Savoir conclure une négociation
 - Gérer une relation Fournisseurs suite à une négociation (contractualisation, vie série,...)
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Directeur Achats
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsable commercial

1999 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu

HA09. Systèmes d'informations Achats

Outils Internet dédiés

ACHATS

3 jours

- Depuis plusieurs décennies, la force commerciale dispose d'outils informatiques sophistiquées et d'un module de CRM. Afin de disposer du même niveau d'informations, l'Acheteur du 21^{ème} siècle se doit de mettre en place des outils de e-Achats de type SRM.
- **Objectifs:**
 - Former les acheteurs à l'utilisation d'outils e-Achats sur Internet :
 - Rappeler le processus complet Achats et sensibiliser les acheteurs sur les étapes de ce processus qui peuvent être couvertes par l'outil Internet
 - Sensibiliser les Acheteurs à l'importance de la préparation des négociations lors de l'utilisation de l'outil Internet
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Mettre en place un Portail Fournisseurs
 - Elaborer une solution de e-SRM
 - Lancer un appel d'offres pour mettre en place une solution de e-Achats
 - Lancer et mettre en place une solution d'e-Procurement
 - Gérer un processus complet de sourcing (RFI, RFP, RFQ, ...)
 - Préparer et déployer une enchère inversée sur Internet
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle équipée d'un réseau internet
 - Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Directeur Achats
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Responsable informatique
 - Responsable du déploiement des outils e-Achats, responsable du Portail Fournisseurs

1470 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu



HA10. Indicateurs de mesure et Système de Reporting Achats

- Le pilotage de la performance d'un service Achat est devenu essentiel au vue des enjeux et des montants dépensés. Chaque service Achat se doit de sélectionner des indicateurs pertinents et « SMART » afin d'aider au pilotage de ses actions. Par ailleurs, l'élaboration d'un tableau de bord ou de Balanced Score Cards est souvent demandé par la direction générale de l'entreprise.
- **Objectifs:**
 - Former les acheteurs à la mise en place d'indicateurs de performance pertinents et opérationnels
 - Former les acheteurs à la mise en place d'un tableau de bord Achats complet permettant d'animer la fonction Achats, de communiquer avec leurs futures collègues et leurs futures directions
 - Sensibiliser les acheteurs à l'animation de la fonction Achats à partir du tableau de bord ou grâce aux « Balanced Score Cards »
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Mettre en place un Tableau de Bord Achats
 - Sélectionner les indicateurs achat pertinents
 - Animer l'amélioration continue d'une fonction achat
 - Mettre en place le « Balanced Score Card » au sein du service Achats
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique
 - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
 - Mise en situation des participants à l'aide de jeux de simulation, quizz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
- **Public concerné:**
 - Directeur Achats
 - Responsables Achats, Acheteurs Familles, Acheteurs Projets
 - Contrôleur Achats

1100 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

**Financement
possible
OPCA**

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

QUA1. Le SMQ, le LEAN, le Juste A Temps, le KAIZEN ou amélioration continue, la chasse au gaspillage.

2 jours

- Le **Système de Management Qualité** est l'ensemble des actions mises en place par une entreprise qui souhaite avoir une démarche qualité ou d'amélioration continue dans le but d'augmenter la qualité de sa production.
- Le **LEAN Management**, met à contribution tous les acteurs pour éliminer les gaspillages qui réduisent l'efficacité et la performance de l'entreprise. Il élimine systématiquement les opérations qui n'apportent pas de valeur ajoutée pour le client, ainsi que les ruptures de flux dans les processus.

• **Objectifs:**

- Acquérir la connaissance des principes du SMQ, du LEAN, et du Kaizen ou amélioration continue
- Connaître les principes et les modes comportementaux de l'amélioration continue et de chasse au gaspillage ou Non Valeur Ajoutée
- S'approprier l'utilisation de cette philosophie pour faire évoluer les processus et résoudre les problèmes

• **Capacités / Compétences visées:**

- Formaliser la culture et la vision LEAN dans le Plan Stratégique
- Mettre en place une structure Amélioration Continue dans l'organisation
- Définir les missions des différents acteurs de la Qualité Totale
- Appliquer la démarche LEAN au sein de l'organisation

• **Méthode pédagogique:**

- Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
- Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
- Mise en situation des participants à l'aide de quizz, ...

• **Public concerné:**

- Responsable Qualité
- Responsable Production
- Responsable Supply Chain et acteurs Supply Chain: Planificateur, Achat, Approvisionneur, relation Client,...

1100 € HT / participant

Prochaine session :

Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

Financement

possible

OPCA

**Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu**

QUA2. Les outils LEAN: La démarche et culture 5S, le SMED, le SAE, VSM/VSD, la TPM

2 jours

- Le LEAN Management, met à disposition des outils permettant d'éliminer les gaspillages qui réduisent l'efficacité et la performance de l'entreprise. Il élimine systématiquement les opérations qui n'apportent pas de valeur ajoutée pour le client.
- Ces outils permettent d'améliorer la flexibilité de l'appareil industriel et de gagner en productivité, en améliorant le TRS et en fluidifiant l'écoulement des process et des marchandises.

Objectifs:

- Acquérir la connaissance des principaux outils du LEAN Manufacturing: 5S, VSM, SMED, TPM, ...
- Utiliser ces outils pour améliorer la performance de l'organisation
- S'approprier l'utilisation de ces outils pour faire évoluer les processus et résoudre les problèmes.

Capacités / Compétences visées:

- Faire appliquer la démarche 5S dans les ateliers
- Lancer des chantiers SMED pour améliorer les temps de changement d'outils et gagner en flexibilité
- Lancer des chantiers VSM pour améliorer les flux physiques et d'informations
- Mettre en place la TPM pour améliorer la productivité en diminuant les pannes machines et les taux de rebuts
- Confier aux opérateurs la maintenance de leurs outils

Méthode pédagogique:

- Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
- Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
- Mise en situation des participants à l'aide d'exercices et quizz,

Public concerné:

- Responsable Qualité
- Responsable Production
- Responsable Supply Chain et acteurs Supply Chain: Planificateur, Achat, Approvisionneur, relation Client,...

1100 € HT / participant

Prochaine session :

Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

Financement

possible

OPCA

Pour en savoir plus:

www.asappconsulting.eu

QUA3. Les méthodes d'amélioration continue: les 5G, le PDCA et le rapport A3, le QRQC et le 8D. La résolution de problème.

2 jours

- L'amélioration continue a pour but d'augmenter la qualité de sa production ainsi que la productivité, à l'aide de chantiers KAIZEN. On utilise des méthodes applicables par les acteurs directement impactés par les problèmes du terrain: PDCA, QRQC, 8D, ...
- La démarche Kaizen repose sur de petites améliorations faites graduellement, jour après jour, en opposition à la rupture. Ces améliorations sans investissements ni gros moyens, impliquent tous les acteurs en utilisant le bon sens commun.
- **Objectifs:**
 - Acquérir la connaissance des principes du Kaizen ou amélioration continue
 - Connaître les méthodes et outils d'amélioration continue comme le CA/PDCA ou le 8D
 - S'approprier l'utilisation de ces méthodes et outils pour faire évoluer les standards en solutionnant les problèmes sur le terrain
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Formaliser le mode de pensée KAIZEN au sein de l'entreprise
 - Mettre en place une structure Amélioration Continue dans l'organisation, manager par la Qualité
 - Créer les standards à appliquer et vérifier leur applicabilité
 - Aller sur le terrain pour être confronté à sa réalité
 - Lancer des chantiers KAIZEN, pour faire évoluer les standards et s'améliorer sans cesse.
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
 - Mise en situation des participants à l'aide d'exercices et quizz, ...
- **Public concerné:**
 - Responsable Qualité
 - Responsable Production
 - Responsable Supply Chain et acteurs Supply Chain: Planificateur, Achat, Approvisionneur, relation Client,...

1100 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu

QUA4. Le travail en mode chantier avec exercices **2 jours** d'amélioration continue et de résolution de problème.

- **Un chantier c'est un groupe pluridisciplinaire** incluant maîtrise et professionnels , dans une **zone géographique** définie avec un **défi à relever dans un temps donné** et limité.
- La résolution de problème est une méthode d'analyse qui permet de rechercher les causes profondes, causes racines, d'une situation qui pose problème et qu'il faut résoudre rapidement.
- **Objectifs:**
 - Acquérir la connaissance du fonctionnement en mode chantier
 - Connaître les méthodes et outils d'amélioration continue et de résolution de problème
 - S'approprier l'utilisation de ces méthodes et outils pour faire évoluer les processus et résoudre les problèmes sur le terrain
 - Comprendre le problème et apprendre à rechercher les causes racines pour déterminer les solutions conservatoires et cibles.
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Initier le personnel à la méthodologie de résolution de problème, les mettre en situation et dans les conditions pour qu'ils s'approprient ce mode de pensée au quotidien.
 - Mettre en place un groupe pluridisciplinaire avec les acteurs du terrain
 - Définir les missions et les rôles des différents acteurs du chantier
 - Définir le défi à relever et les objectifs à atteindre
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
 - Exercices pratiques de résolution de problème
- **Public concerné:**
 - Responsable Production et maîtrise
 - Les acteurs du terrain: opérateurs, maintenance, logisticien, qualitatifien, méthodistes, ...

1100 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu

REF1. La Codification et la Transcodification des véhicules

2 jours

- La codification des données d'entrée de la nomenclature, les produits finis, est astreinte à la complexité des produits. C'est le cas de produits finis complexes et très diversifiés, utilisant des caractéristiques techniques discriminantes permettant leurs descriptions: véhicules, cycle, motorcycle, ...
- La codification de ces produits nécessite des règles de gestion spécifiques, pour gérer cette complexité et traiter efficacement leurs diversités.
- **Objectifs:**
 - Acquérir la connaissance des principes de codification des articles complexes, comme des véhicules motorisés.
 - Être capable d'opérer la codification et la transcodification des véhicules.
 - Être capable de décrire les ensembles de véhicules, correspondant à des cas d'emploi dans la nomenclature.
 - Connaître les différentes utilisations de ces codifications dans le monde de l'entreprise.
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Formaliser et utiliser les règles de codification des véhicules
 - Définir, selon besoin, les règles de transcodification
 - Utiliser ces règles dans la gestion des nomenclatures, pour:
 - Qualifier la Supply Chain au travers du PIC/PDP/MRP...
 - Gérer la production: fiche de montage, dossier véhicule
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
 - Mise en situation des participants à l'aide de simulation, d'exercices et quizz, ...
- **Public concerné:**
 - Responsable Commerce et Marketing
 - Responsable de la Conception Produit/Process
 - Gestionnaire nomenclature
 - Responsable Production
 - Responsable Supply Chain
 - Acteurs Supply Chain: Planificateur, Achat, Approvisionneur, ...

1100 € HT / participant

Prochaine session :

Consulter notre site

Lieux : Paris, en Entreprise

Financement

possible

OPCA

Pour en savoir plus:

www.asappconsulting.eu

REF2. La gestion des nomenclatures de fabrication avec leurs utilisations en production.

2 jours

- La Nomenclature est un recueil d'informations nécessaires aux applications liées au lancement et à la production en série des produits finis.
- Elle a pour objet la **définition complète et cohérente de tous les produits finis**, en composants et matières, utilisée lors des calcul de besoins en fournitures.
- **Objectifs:**
 - Acquérir la connaissance des principes de montage des nomenclatures .
 - Connaître les différentes utilisation des nomenclature
 - Connaître les différentes formes et structures de nomenclature, applicables en fonction de l'organisation de production mise en place
 - Appréhender l'utilisation des nomenclatures dans le domaine logistique (calcul des besoins en fournitures)
- **Capacités / Compétences visées:**
 - Formaliser la gestion des nomenclatures dans un ERP
 - Utiliser les nomenclatures, avec le module MRP, comme outil de décomposition en partant du PDP
- **Méthode pédagogique:**
 - Salle de réunion dotée d'un Vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
 - Apports théoriques et méthodologique/Support pédagogique
 - Mise en situation des participants à l'aide de simulation, exercices et quizz, ...
- **Public concerné:**
 - Responsable de la Conception Produit/Process
 - Gestionnaire nomenclature
 - Responsable Production
 - Responsable Supply Chain
 - Acteurs Supply Chain: Planificateur, Achat, Approvisionneur

1100 € HT / participant
Prochaine session :
Consulter notre site
Lieux : Paris, en Entreprise

Financement possible
OPCA

Pour en savoir plus:
www.asappconsulting.eu