

HA01 « Les fondamentaux de la fonction Achats »

• OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Initier les participants :
 - 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
-

• CAPACITES / COMPETENCES VISEES

- 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)
-

• PUBLIC

- Responsables achats, Acheteurs Familiales, Acheteurs Projets
 - Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion
-

• PRE-REQUIS

- Notions de macroéconomie
 - Connaissances de base sur les processus stratégiques généraux de l'entreprise
 - Connaissances sur les principaux facteurs clés de succès de l'entreprise
-

• MOYENS D'ENCADREMENT/RESSOURCES PEDAGOGIQUES/TECHNIQUES

- 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, quiz, outils pédagogiques (Klaxoon)
 - Questionnaire de renforcement post-formation
 - Feuille d'émargement
 - Attestation de présence
-

• PROGRAMME

- **Initiation à la macroéconomie internationale.**
 - **Les forces économiques en présence.**
 - Evolution envisageable des marchés à court et moyen termes.
 - Gestion du risque commercial à l'international (taux de change, géopolitique, inflation,)
- **Historique des achats.**
 - L'implication des Achats dans les dernières décennies
- **Périmètre de la fonction Achat - Notions de Supply Chain**
- **Processus stratégique général de l'entreprise**

- Principaux facteurs clés de succès de l'entreprise
 - **Missions principales de la fonction Achat**
 - **Les processus essentiels de la fonction Achats**
 - **Les enjeux de la fonction Achat.**
 - L'évolution de la part Achats dans les trente dernières années
 - La contribution économique de la fonction Achat à la compétitivité de l'entreprise
 - La notion de CTA - TCO. La structure de coût
 - **Elaboration d'une politique et stratégie Achat**
 - Exemples de politiques Achats
 - **Les principales décisions stratégiques, tactiques et managériales de la fonction Achat**
-

● **DATES**

- Suivant le planning proposé sur notre site / A la demande pour les formations en intra-entreprise
-

● **DUREE**

- 3 jours
-

● **LIEUX**

- Paris / Mulhouse / Intra-entreprise
-

● **FORMATEUR**

- Jean-Claude FICHERA
-

● **QUALIFICATIONS/EXPERIENCES/COMPETENCES DU FORMATEUR**

- Expert en Achats et Supply Chain Management
 - Directeur Achats au sein de Groupes Internationaux
 - Expert en tactiques et préparations de négociation
 - Coach auprès de plusieurs directeurs d'achats et directeurs commerciaux
 - Formateur dans 15 écoles de commerce (ESSEC, SKEMA,...) et d'Ingénieurs (Ecole Centrale ,...)
-

● **EVALUATION CONTINUE DE LA FORMATION A CHAUD ET A FROID**

- Evaluation de la formation à chaud et à froid à travers l'outil SCOREVAL
 - Attestation de fin de formation avec évaluation du niveau d'acquisition en-cours et à chaud par rapport aux objectifs de la formation sur base des outils suivants :
 - KLAXOON, Quizz, Brainstorming avec Post It
-

● **PERSONNALISATION DU PARCOURS PROPOSE**

- A la demande : fichera@asappconsulting.com
-

Copyright ASAPP CONSULTING
asappconsulting.eu