

MARKETING & STRATEGIE ACHATS

Objectifs :

- Acquérir les outils opérationnels d'analyse de l'acheteur
- Construire une stratégie Achats en cohérence avec la politique et la stratégie d'entreprise.

Participants et pré-requis :

Toute personne amenée à gérer les achats d'une entreprise.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

Pré-requis : Connaissance achats

Méthode pédagogique :

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formatrice dispose de 25 ans d'expérience professionnelle dans les Achats industriels et formatrice depuis 2020.

- Test d'évaluation préalable.
- Elaboration du parcours de formation personnalisé.
- Tout au long du parcours, entraînement sur des tests types pour mesurer la progression.

Evaluation :

QCM d'évaluation

Durée :

- 3 jours soit 21 heures
- 4 jours avec l'option 8 : stratégie personnalisée

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

Programme :

- 1. Rappel du processus opérationnel**
- 2. Les objectifs Achats**
 - Analyse des différents objectifs Achats
- 3. Analyse du portefeuille Achats**
 - Segmentation Achats
 - Analyse PARETO
 - Construire une cartographie du portefeuille
 - Analyse de la cartographie
- 4. Analyse des produits/services**
 - Matrice d'analyse produits
 - Analyse marché & concurrents
- 5. Analyse du panel fournisseurs**
 - Construire la cartographie du panel fournisseur
 - Analyse des plans d'actions
- 6. Analyse des risques**
 - Identifier les risques à l'achats
 - Identifier les actions de mitigations
- 7. Construction de la stratégie**
 - Construction de la stratégie
 - Formalisation
 - Définir le plan d'action
 - Construire la feuille de route
 - Construire les indicateurs.
- 8. Option : Accompagnement dans la construction d'une stratégie Achats individuelle.**
 - Accompagnement possible sur 1 journée complémentaire de construire une stratégie Achats avec des données de l'entreprise.