

Parcours certifiant *Élaboration d'une stratégie d'achat et d'approvisionnement*

Bloc de compétences d'un titre RNCP

Bloc de compétences de 7 jours

Réf : ZAP - Prix 2021 : 3 100€ HT

Ce parcours de formation représente le premier bloc de compétences constituant le titre certifié de niveau 7 (Bac +5) "Manager de la performance achat" reconnu par l'État. Ce parcours vous apprendra les différentes étapes à suivre pour adopter une bonne stratégie d'achat et d'approvisionnement. Vous verrez comment choisir les fournisseurs, bien référencer les produits ainsi que les techniques pour centraliser et négocier les achats.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise

Savoir piloter la performance achat/approvisionnement

Acquérir une méthode pour négocier les coûts d'achats

CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé par un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf Réf ZQK).

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2021

1) La fonction achat dans l'entreprise

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir-être.
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

Mise en situation : Découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2) L'organisation des achats et des approvisionnements en PME

- Cartographier les personnes impliquées dans les achats.
- Établir le périmètre de la fonction : achat et /ou approvisionnement.
- Mesurer les enjeux : économiques, environnementaux et sociétaux.
- Comprendre le rôle transversal de la fonction et ses conséquences sur l'organisation.
- Identifier et organiser les grandes familles d'achats selon les enjeux : achats de production, hors production...

Etude de cas : Cartographie des achats de la PME, proposition d'une segmentation du portefeuille achats, identification des principaux enjeux et leviers achats.

3) Maîtriser les leviers de l'optimisation et réduction de coûts d'achats

- Comprendre les différents leviers de coûts achats.
- Déterminer les prix de marché et le coût objectif d'achat.
- Utiliser la décomposition des coûts : objectifs, méthodes, utilisation.
- Faire l'analyse critique des inducteurs de coûts.
- Calculer le coût total d'achat.

FINANCEMENT

Ce cours est éligible au CPF.

PARTICIPANTS

Acheteurs, négociateurs achat, responsables services généraux, Directeurs PME/PMI, tous les responsables en charge des achats et des approvisionnements en PME/PMI.

PRÉREQUIS

Justifier d'au moins 2 ans d'expérience dans le domaine. Titulaire titre niveau 6 ou diplôme Bac + 3/4 dans le domaine, ou de deux années d'expérience dans le domaine par « année d'étude manquante »

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

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

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.

- Développer une méthode d'utilisation des leviers de coûts en négociation.

Mise en situation : Négociation achat-vente, sans puis avec le support de la décomposition de coûts. Comparaison des méthodes et débriefing.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2021 : 30 sept., 31 déc.