



Cabinet Afrique-Stratégies

01 BP 373 Abidjan 01. Tél. : 20 32 19 75/ 20 32 09 25/ 07 13 58 78/ 45 27 79 74 - Fax: 20 33 21 14

NOS FORMATIONS INTERENTREPRISES ANNEE 2021



*Banque, Finances & Microfinance- Organisation & Gestion d'Entreprises- Stratégie & Culture d'Entreprise
Ingénierie & Conseils en Formation- Audit & Contrôle de Gestion- Communication & Marketing.*

Les Outils de l'Acheteur Professionnel

La performance des grandes entreprises est directement corrélée à celle de leur fonction achats. Mettre en place et développer les meilleures pratiques achats sont donc un gage de succès. Après sa prise de poste, on attend de l'acheteur qu'il soit opérationnel très rapidement et soit ainsi en mesure de dégager durablement des gains.

Cette formation achat permet de décoder et maîtriser les outils et les pratiques de l'excellence opérationnelle de l'achat responsable. Confronté à des situations d'achat très concrètes, les participants s'entraîneront à la gestion efficace d'une catégorie d'achats tout en maîtrisant les étapes du processus et en utilisant les outils associés.

Cible :

- Acheteurs ou chefs de produit ;
- Assistants service achats ;
- Approvisionneurs ou gestionnaires achat évoluant vers la fonction Achats ;
- Responsables achats désirant identifier les bonnes pratiques à mettre en œuvre par ses collaborateurs.

Objectifs de la Formation :

Acquérir les réflexes des meilleurs acheteurs pour:

- Analyser le besoin d'achat et l'exprimer clairement ;
- Sélectionner et suivre ses fournisseurs ;
- Optimiser les coûts d'achat ;
- Satisfaire les clients internes ;
- Piloter la performance des achats ;
- Démontrer la valeur ajoutée des achats.

Contenu de la Formation :

Repérer les étapes clés en achat

- Organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi ;
- Identifier les interlocuteurs des achats.

Exercice pratique : acteurs-tâches pour des achats éthiques.

Cerner tous les besoins en achats :

- Recenser les besoins des clients internes ;
- Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants.

Exercices Pratiques : déterminer ses zones à enjeux et ses priorités.

Analyser un besoin d'achat :

- Obtenir le descriptif du besoin auprès d'un client interne ;
- Formaliser sous forme d'un cahier des charges.

Exercice Pratique : challenger un prescripteur.

Analyser le Marché pour Effectuer un Sourcing Fournisseurs :

- Trouver des sources d'information achats pertinentes ;
- Utiliser un tableau d'analyse de marché ;
- Découvrir les notions de risques et d'opportunités.

Exercice pratique : construire son questionnaire de présélection four fournisseurs.

Lancer une Consultation Fournisseurs :

- Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs ;
- Décomposer un prix en postes de coûts ;
- Raisonner en coût total.

Exercice Pratique : convaincre ses clients internes de son choix produit-fournisseur.

Préparer la Négociation Contractuelle :

- Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats ;
- Distinguer commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre ;
- Repérer les points essentiels d'un contrat d'achat.

Exercice pratique : bâtir son argumentation.

Piloter la Performance en Achats :

- Optimiser le tableau de bord achat ;
- Découvrir les notions de "relations fournisseur responsables" et "d'achats durables".

Exercice pratique : planifier ses actions.

Techniques d'Animation :

- Brainstorming ;
- Apports méthodologiques et théoriques du consultant sur Powerpoint;
- Supports à remettre aux participants.

Durée: 3 jours

Coût : 750 000 FCFA/Participant (comprend la préparation, la diffusion, les supports, la restauration et l'hébergement pour les 3 jours).

Dates :

Du 12 au 14 mai 2021

Du 13 au 15 Octobre 2021

Villes

Bassam

Bassam