



MANAGEMENT DE LA FONCTION ACHAT

Asseoir la performance Achat par la maîtrise des outils managériaux et opérationnels



OBJECTIFS

- Identifier les enjeux stratégiques et économiques d'une politique Achat performante
- Appliquer des stratégies appropriées pour gagner en compétitivité
- Choisir les outils applicables et connaître les modalités de mise en œuvre

PUBLIC

- Responsables Achat
- Directeurs Achat (PME/PMI)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Pédagogie active basée sur apport didactique et feed-back avec les participants
- QCM en cours de formation
- Glossaire Achat
- Bibliographie et articles de presse

PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Etablir le lien marchés clients - stratégies d'entreprise

- Stratégies Achat - Marketing Achat - Gains de productivité

Elaborer une politique Achat et un cadre stratégique Achat : les principes majeurs

- Les axes de progrès de la fonction Achat
- L'équipe Achat :
management des interfaces fonctionnelles aux Achats
- Les méthodes et outils Achat :
construire la "boîte à outils" commune
- Le management des ressources externes :
démarche de Supplier Relationship Management
- Définir les axes de mise en œuvre, au niveau du couple catégorie d'achats/panel fournisseurs, gérer la relation fournisseur/client en terme d'enjeux, d'objectifs et de facteurs clés de réussite
- Les achats et le e-business

Le pilotage de la fonction Achat

- Mettre en œuvre un tableau de bord des achats, développer en prolongement une démarche stratégique Achat

Construction d'un plan d'actions (le projet Achat) pour chacun des auditeurs

- Définition des axes d'une politique Achat et le cadre stratégique aux achats
- Evaluation des axes de productivité du département Achat
- Définition un plan d'action en terme de Strategic Sourcing adapté à ses ressources
- Réfléchir à un management du portefeuille Achat et de la base fournisseur
- Pilotage de la fonction Achat



CALENDRIER 2010

Paris	14-15-16 juin 29-30 nov- 1 ^{er} déc
Lyon	21-22-23 sept
3 jours	1740 € HT

REF. 2010