



PARCOURS MÉTIER

2022

ACHETEUR SEGMENT



la référence en formation Achat depuis 1949



LES PARCOURS MÉTIER

CDAF FORMATION



“ Afin de développer les compétences des professionnels Achat, nous avons élaboré plusieurs parcours métier avec une pédagogie adaptée, pour atteindre les compétences nécessaires pour un poste visé. 3 parcours répondant à des attentes récurrentes ont déjà été définis, n'hésitez pas à nous contacter pour vous aider à réaliser votre parcours sur mesure afin de vous accompagner dans la réussite de votre objectif professionnel ! ”

Gaëlle Bernardet
Coordinatrice parcours métier

ASSISTANT ACHAT

- Formation pour les assistants Achat
2 jours
- Achat et approvisionnement par téléphone
2 jours
- Tarif : 2 320 €HT
soit 30% de remise*

ACHETEUR OPÉRATIONNEL

- Profession Acheteur
3 jours
- Contrats d'achats
3 jours
- Négociation Achat
3 jours + 2 jours
- Tarif : 4 550 €HT
soit 30% de remise*

ACHETEUR SEGMENT

- Marketing Achat et Sourcing
2 jours
- Stratégie Achat
3 jours
- Négociation Achat
3 jours + 2 jours
- Tarif : 4 305 €HT
soit 30% de remise*



L'ÉQUIPE CDAF FORMATION EST À VOTRE DISPOSITION POUR CONSTRUIRE VOTRE PROGRAMME PERSONNALISÉ

Pour tout renseignement contactez Gaëlle Bernardet au 01 43 94 70 40



SE FORMER AUTREMENT

CAP VERS LES "JEUX EXPERTS ACHAT" POUR UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE !



“ Pourquoi la pédagogie par le jeu ?

Depuis l'antiquité, les hommes jouent. De la Chine à l'Égypte ancienne, les jeux de hasard et de stratégie se sont répandus auprès de toutes les classes sociales et de toutes les générations.

En plus d'être une activité sociale favorisant les échanges entre les participants, les jeux amènent une expérience impactante.

Quels sont les bénéfices observables des jeux experts Achat en formation ?

Dans la lettre des achats de juillet 2019, Olivier Monin, Directeur de l'offre intra-entreprise, précise que "l'implication et la motivation sont les deux éléments qui permettent à la formation professionnelle de prendre un nouveau départ".

Le jeu est générateur d'émotions positives, favorables à l'acte d'apprendre.

Il est un axe pédagogique majeur car il permet d'ancrer les acquis, de mettre en pratique, d'amener à la réflexion, d'apprendre à collaborer, dans un climat propice à l'apprentissage.

Notre parti pris "Mieux apprendre en jouant", accompagné d'objectifs structurés, permet à l'apprenant de développer des compétences opérationnelles.

Le jeu est vecteur d'une expérience transférable en milieu professionnel. Il va créer un lien fort et évident avec le monde réel, car il s'appuie sur des situations et des problématiques concrètes.

Si votre dernière partie de Monopoly date de plus de dix ans, vous n'aurez pas besoin qu'on vous en réexplique les règles et vos stratégies gagnantes développées dans le passé ressurgiront subitement, car elles sont bien ancrées dans votre mémoire.



3 BÉNÉFICES POUR UNE EXPÉRIENCE UNIQUE EN FORMATION PRÉSENTIELLE

01 Motivation

L'envie de venir en formation et la faculté de rester attentif

02 Implication

Tout le monde a un rôle et participe activement

03 Ancrage

Le souvenir du jeu marque les esprits et amplifie le taux de mémorisation

Pourquoi sommes-nous crédibles ?

Après les avoir testés, améliorés et déployés, nos clients répondent désormais mieux que nous à cette question.

"C'est instructif, intéressant, et je pense que même ceux qui ne sont pas forcément joueurs dans l'âme apprennent quelque chose sans s'en rendre compte."

Alexandre Wautelet-Burot
ESAP 68^e promotion

“ On peut en savoir plus sur quelqu'un
en une heure de jeu qu'en une année de conversation ”

Platon

"Les participants ont fait preuve d'une grande motivation durant toute la formation. C'est concret, pragmatique et beaucoup mieux qu'une formation avec un simple schéma.

L'ambiance était à la fois compétitive et fédératrice ! Les participants se sont tous prêtés au jeu de manière très intense. La participation et les débats étaient importants, il y a eu beaucoup de stimulation et d'échanges.

Nous étions 2 équipes : Rouge et Bleu. La constitution des équipes a permis que personne ne soit en retrait. Le jeu était parfait ! Nous étions tellement absorbés que nous avons même presque oublié la pause café !

Il apporte une transposition rapide et efficace. Les cartes aléatoires permettent de refléter les problèmes de la vraie vie d'une organisation.

Nous n'oublierons pas cette formation ! "

Thierry Bacquet,
Responsable Logistique Aéroport de Paris



De quoi est faite notre légitimité pour concevoir des jeux experts Achat ?

Trois expertises combinées nous ont permis de créer une gamme de jeux exclusifs pour former les acheteurs, du débutant au plus aguerri.

Chaque jeu se décline autour d'une thématique Achat et cible les compétences à acquérir pour performer en situation professionnelle. Ils intègrent des fiches outils directement réutilisables en entreprise. ”

Maria Andreatchio - Ingénieur pédagogique
Ronan Hascoët - Directeur pédagogique



OBJECTIFS

- Savoir réaliser une étude de marché à l'achat en détaillant les opportunités et menaces pour l'acheteur
- Pouvoir mener une action de sourcing en ayant répondu au besoin



PUBLIC

- Responsables Achat
- Acheteurs familles
- Acheteurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Mise en application sur la problématique de l'apprenant



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

L'Étude de marché à l'Achat

- Pourquoi étudier les marchés fournisseurs ?
- Première étape : la segmentation
- Segmenter en 3 niveaux
- Deuxième étape : L'étude de marché à l'achat
- Présentation de l'outil : PESTEL
- Présentation de l'outil : les 5 forces de Porter adaptées aux marchés Achat
- Mise en application
Cas fil rouge sur un segment d'achat : Étude d'un marché à l'achat

Processus de sourcing

- Pourquoi sourcer ?
- Nécessité de fonctionner en mode processus
- Découverte et application des outils de sourcing RF'X : RFI, RFQ, RFP
- Mise en application
Reprise du cas fil rouge : à partir des fournisseurs identifiés précédemment, proposer un processus de sourcing avec les outils adaptés
- Réflexion collective sur un segment d'achat à étudier à la suite de la formation (travail individuel post formation)

Stratégie Achat



OBJECTIFS

- Lier la stratégie Achat à la stratégie d'Entreprise
- Déterminer les critères de choix d'une stratégie
- Comparer, critiquer les différentes stratégies



PUBLIC

- Responsables Achat
- Collaborateurs de services
- Acheteurs familles



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques
- Jeu pédagogique



PRÉREQUIS

- Marketing Achat et Sourcing



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Méthodologie d'une Matrice SWOT

- Introduction
- Les analyses stratégiques
- Construction d'une analyse SWOT

Appréhender la stratégie de l'organisation

- Les différentes stratégies

Établir la politique Achat

- Déclinaison de la stratégie en politique Achat
- Établissement de la politique Achat
- Contenu de la politique Achat

Les différentes Organisations Achat

- Introduction
- Les différents types d'organisation
- Exemples

Définir sa stratégie segment

- Introduction
- Les 6 principales stratégies et les leviers
- Analyse stratégique avec la matrice de Kraljic
- Le coût global
- Le plan d'action

L'approche par les compétences

- Introduction
- La démarche

La relation avec les fournisseurs stratégiques

- Définitions
- Éthique et déontologie
- Le management des fournisseurs clés
- Conclusion

Jour 3 : Ancre pédagogique avec notre jeu "Les Stratèges®"



Les Stratèges :
un jeu pédagogique CDAF Formation

Négociation Achat - Niveau 1



OBJECTIFS

- Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective
- Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée
- Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- Aimez-vous négocier ?
- Exercice "L'art de la guerre"
- Activité : Les tables de la loi du négociateur

Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça ?
Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça ?
Cette attitude qui trahit vos intentions

Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice "le marchand de vin"
- Le principe d'indétermination

Idées reçues

- Chantage ou jeu de dupe
- La limite du raisonnable
- La relativité WinWin

Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit®

L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- SWOT game 1 : opportunités et menaces

Rapport de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- SWOT game 2 : Forces et faiblesses
- Influence du pouvoir exprimé

Valeurs échangeables

- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat
- Prise de position

La tactique

- Composantes
- Négocier en équipes

Audace, anticipation et ligne de conduite

Dernier recours

- L'as de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer
- Mise à jour du NégoKit®

Conduite de négociation

- Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"
- Négo ciné 2 : "True Grit"
- Les 4 phases d'une négociation réussie

Scénario de négociation

- Focus sur l'ancrage
- Focus sur l'exploration
- Focus sur l'échange
- Focus sur la décision
- NégoKit® : Le scénario de négociation

Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord
- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

Conclusion

- Trouvez votre voie
- NégoKit® version complète

Négociation Achat - Niveau 2 Techniques et Tactiques



OBJECTIFS

- Établir un regard critique sur les techniques les plus usitées
- Utiliser les techniques appropriées au contexte et au service de l'objectif fixé
- Analyser les données de la négociation pour choisir la tactique la plus efficace
- Adopter la posture correspondante à la tactique établie
- Exprimer son pouvoir dans les proportions requises par le niveau d'ambition et la considération de la relation commerciale



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Analyse critique et pertinence contextuelle des techniques courantes

- Les légos
- Le partenariat
- Le désintérêt
- La misdirection
- Le miroir aux alouettes
- Le duel
- L'urgence
- La dévalorisation
- L'usure
- Le bluff
- Le tweet
- La promesse
- Le stagiaire
- L'avocat et le procureur
- La menace
- La saturation
- Le dossier du concurrent
- L'effet Colombo
- L'impact player
- L'ajournement
- Techniques personnelles
- Activité : négo ciné 4
- Activité : négo ciné 5

Les leviers stratégiques

- Bien préparer pour gagner
- Ambition et créativité
- Lexique des valeurs échangeables selon Kraljic

Expression du pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Arguments et leviers
- Le pouvoir potentiel par Kraljic

Échiquier tactique

- Échiquier tactique
- Tactique de la reine : la conquête
- Tactique de la tour : le barrage
- Tactique du cavalier : l'influence
- Tactique du roi : la diplomatie
- Tactique du pion : le leurre
- Tactique du fou : l'ambivalence