



**4 jours  
de formation  
soit 28h**



**évaluation  
qualitative  
fin de stage**



**formation  
délivrée en  
présentiel  
ou  
distanciel**



**40% Technique  
60% Ateliers  
pratiques**

### A PROPOS DE CETTE FORMATION

Elle est animée par un consultant -formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et dont l'expérience est reconnue.

Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

### A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Adapter la politique achats à la politique générale d'entreprise.

Déterminer les critères d'une stratégie.

Comparer, critiquer les différentes stratégies.

Déployer et piloter la politique achat d'une entreprise.

### PUBLIC CONCERNE

Acheteur expérimentés, responsables achats, directeurs achats ou toute personne amenée à construire une stratégie achat.

### NIVEAU REQUIS

Cette formation ne nécessite de prérequis.

## PROGRAMME

### Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème

### Identifier les différents impacts des achats

- Distinguer les enjeux financiers, de gestion fournisseurs et de développement
- Analyser les domaines d'influence

### Utiliser les outils pour expliciter la politique générale

- Analyser son entreprise grâce aux 7S
- L'approche par l'analyse concurrentielle
- L'analyse SWOT pour les achats

### Fixer les objectifs globaux d'une politique achats

- Les 4 axes de la politique achat
- Les préoccupations majeures des directions générales

### Construire sa stratégie Achats

- Créer sa feuille de route autour des 6 items
- Définir sa stratégie par familles d'achat
- Utiliser la matrice de Kraljic

### Les tableaux de bords achats

- Créer ses tableaux de bords pertinents
- Le retour du client interne

### Exemples de travaux pratiques

- Déterminer ses enjeux internes pour identifier ses domaines d'influence
- Expliciter la politique générale de son entreprise
- Utilisation de jeu de stratégie
- Construire son tableau de bord achats

### Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud