



**2 jours
de formation
soit 14h**



**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 émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Mener un auto-diagnostic des pratiques achats de votre entreprise.

Ajuster votre stratégie et plan d'action en fonction de vos objectifs et de l'existant.

PUBLIC CONCERNE

Acheteur, Responsable achats, Managers achats.

NIVEAU REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.
Un usage régulier d'Excel est toutefois fortement recommandé.

PROGRAMME

Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation

Méthodologie générale

- Intérêt de l'auto-diagnostic achat

Cartographier les dépenses

- Réaliser une analyse complète de l'ensemble des achats (taux de couverture achats et taux de couverture contractuels)

Cartographier les ressources

- Mener une évaluation des compétences et performances des ressources achats

Cartographier les pratiques

- Avoir connaissances des difficultés fréquemment rencontrées

Cartographier les risques

- Identifier les risques fournisseurs

Conclusion du diagnostic

- Présenter ses résultats
- Intégrer les bonnes pratiques et le benchmark

Exemples de cas pratiques

- Exploitation de données brutes pour cartographier les dépenses
- Définir et soutenir un plan d'action

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème