Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Pratique des Achats Industriels

Lien : https://cpfi-formation.com/formation/pratique-des-achats-industriels

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
PRS18

CATÉGORIE
Pilotage de la Production

CPFI Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appréhender la place de la fonction Achats dans l'entreprise
- Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats
- Structurer et mettre en oeuvre sa démarche achats

POUR QUI ?

- Toutes personnes amenées à réaliser des achats dans sa fonction, régulièrement ou occasionnellement

CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Programme détaillé

1 / La place de la fonction Achats dans l'entreprise

- La valeur ajoutée des achats
- La place et le rôle des achats dans l'entreprise
- Les différentes typologies d'achats
- Politique achats et politique d'entreprise
- Stratégies et plan d'action
- Achats et législation
- Spécificités des achats de sous traitance
- Typologie d’achats en maintenance
- Les principales missions d'un acheteur

2 / Les besoins de l'entreprise

- L'identification et l'analyse des besoins : segmentation du portefeuille, lecture ABC des achats
- Etudier le besoin du client interne : matrice ACDE
- Les moyens de mise en œuvre de la démarche Achats : mise en concurrence, globalisation, expression fonctionnelle du besoin, e-achat, décomposition des prix
- L'élaboration du plan d'action de l'acheteur : la démarche Achats

3 / Le processus achat

- Le traitement des demandes d'achats
- Les différents types de cahiers des charges
- La gestion des appels d'offres : méthodologie de consultation, de dépouillement

CPFI Formation

- La constitution de la short list et le choix du fournisseur

4 / La politique achats

- La priorisation avec l'analyse ABC
- Les stratégies achats segments : matrice de Kraljic
- Les stratégies des fournisseurs : matrice BCG et cycle de vie
- La matrice de décision

5 / La connaissance des marchés fournisseurs

- Les forces de Porter
- Sourcing : processus, outils et veille

6 / La sélection et la qualification des nouveaux fournisseurs RFI

- RFP la consultation : le processus de sélection
- La RFQ l'appel d'offre
- La comparaison des offres, multicritères et pondérée
- L'e-procurement

7 / Analyse des couts

- Décomposition des coûts et notions de coût global
- Formule de révision des prix

8 / Les points clés de la négociation d'achats

- La préparation de la négociation
- Le déroulement de la négociation
- La conclusion

9 / Evaluation de la performance Achats

CPFI Formation

- Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur
- Le tableau de bord achats
- La notion d'amélioration continue : le PDCA

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

CPFI Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@cpfi-formation.com
Web : https//www.cpfi-formation.com

CPFI Formation — Tous droits réservés