

La stratégie d'achats

Définir efficacement sa stratégie achats

À l'issue de cette formation, vous maîtriserez la méthode pour définir votre stratégie d'achats, ainsi que les leviers associés pour atteindre vos objectifs.

PROGRAMME

Aligner la stratégie achats à la stratégie de l'entreprise

- Connaître les différentes stratégies d'entreprise : innovation, prix, qualité de service.
- Aligner stratégie achats et stratégie d'entreprise.
- Analyser le portefeuille, le besoin, le marché.
- Analyser les coûts et s'approprier la démarche des coûts complets.
- Identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché fournisseurs, ainsi que les menaces et les opportunités de ce marché.
- Niveau de risque, engagement des dépenses par famille : segmenter son portefeuille d'achats.

Se fixer des objectifs et définir la stratégie de chaque famille d'achats

- Identifier les objectifs : réduction de coûts, sécurisation des risques, intégration des innovations fournisseurs.
- Sélectionner les indicateurs de résultat.
- Identifier les leviers stratégiques achats existants et les critères de choix.
- Maîtriser les fournisseurs en menant une stratégie de panel.
- Manager les risques liés aux achats propres à chaque famille.

Mettre en œuvre la stratégie et piloter le plan d'action

- Construire sa feuille de route.
- Piloter l'avancement des actions.

- Optimiser son organisation pour faciliter la mise en œuvre de la stratégie.
- Prioriser les actions.
- Communiquer efficacement en interne pour susciter l'adhésion.

Développer la compétitivité de l'entreprise

- Les leviers facteurs de croissance : time to market, innovation-fournisseur, logistique, Supplier Relationship Management.
- Créer plus de valeurs avec les achats responsables.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

PERFECTIONNEMENT

Code : STRATBUY

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1 350 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Identifier les leviers stratégiques d'achats permettant d'atteindre les objectifs.
- Déterminer les objectifs spécifiques de chaque famille d'achats.
- Construire un plan d'action et susciter l'adhésion de tous les acteurs internes.

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, responsables achats, directeurs achats, toutes personnes amenées à négocier à l'achat.

PLANNING

Paris

25 - 26 février 2019

11 - 12 juin 2019

10 - 11 octobre 2019

9 - 10 décembre 2019

20 - 21 février 2020