



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19STRATBUY

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1350
€ HT

LA STRATÉGIE D'ACHATS

Définir efficacement sa stratégie d'achats

Définir la stratégie achats est l'étape clé en amont du processus achats. Elle permet de garantir la contribution des achats aux résultats de l'entreprise. Cette formation vous apporte la méthode clé pour piloter une stratégie achats efficace.

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.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

Avoir une expérience en tant qu'acheteur.

COMPÉTENCES ACQUISES

Définir et déployer sa stratégie d'achats.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

La stratégie d'achats

Modules distanciels :

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

Aligner la stratégie achats à la stratégie de l'entreprise

- Connaître les différentes stratégies d'entreprise : innovation, prix, qualité de service.
- Aligner la stratégie achats sur la stratégie de l'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.
- Segmenter son portefeuille d'achats selon le niveau de risque et d'engagement des dépenses de chacune des familles.

Définir ses objectifs et la stratégie de chaque famille d'achats

- Identifier les éléments possibles sur lesquels les objectifs peuvent se porter : réduction de coûts, sécurisation des risques, intégration des innovations fournisseurs.
- Relier les objectifs avec des indicateurs de résultat.
- Identifier les leviers stratégiques d'achats existants et les critères de choix.
- Maîtriser les fournisseurs de la famille 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.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- 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

- S'appropriier les leviers facteurs de croissance : le time to market, l'innovation fournisseur, la logistique, le Supplier Relationship Management.
- Mettre en place des achats responsables pour plus de création de valeur.

INTERVENANTS

Spiridion NITTIS

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

08 et 09 déc. 2021
07 et 08 mars 2022
07 et 08 déc. 2022

Paris

02 et 03 nov. 2021
27 et 28 janv. 2022
15 et 16 juin 2022
20 et 21 sept. 2022

