

**FORMATIONS COURTES** 

PERFECTIONNEMENT

Ref.: C19STRATBUY

Durée:

2 jours - 14 heures

Salarié - Entreprise : 1510 € HT

Repas inclus

# LA STRATÉGIE D'ACHATS

# Définir efficacement sa stratégie d'achats

Découvrez comment transformer vos achats en levier stratégique avec notre formation "La stratégie achats". Apprenez à optimiser vos coûts, négocier efficacement et renforcer votre chaîne d'approvisionnement.

Cette formation vous apporte la méthode clé pour piloter une stratégie achats efficace. Grâce à une approche pragmatique et des techniques avancées, vous apprendrez à identifier les leviers stratégiques d'achats qui vous permettront d'atteindre vos objectifs de manière efficace et mesurable. Cette formation, dispensée par un expert, vous donnera les clés pour faire de vos achats un atout compétitif.

Quels sont les atouts de nos formations ISM :

- Expertise reconnue : Bénéficiez des conseils et des enseignements d'un formateur expert en achats, reconnu pour son expérience et ses compétences.
- Approche opérationnelle : Apprenez à travers des exercices pratiques et des mises en situation concrètes, vous permettant de mettre immédiatement en application les concepts
- Méthodes avancées et actualisées : Découvrez les dernières techniques et stratégies spécialement conçues pour les acheteurs, responsables achats et directeurs achats.

# **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.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

# **PROGRAMME**

Pendant La stratégie d'achats

# Modules distanciels:



ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS Tél.: +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail: serviceclient@ism.fr

Siret 712 010 362 000 28



• 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.

#### Ateliers:

Identifier les sources de collecte de données sur le marché fournisseurs Réalisation d'une analyse SWOT sur un projet achat donné

Un cas pratique sera soumis aux participants afin qu'ils déterminent les meilleures orientations stratégiques achats à prendre

# 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.

#### Ateliers:

A partir d'un objectif fixé sur une famille d'achats les participants définiront l'indicateur de mesure à mettre en place

Evaluer un risque achat sur un cas pratique et proposer un plan d'action pour en réduire l'impact

# 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.

**Atelier :** Une problématique achats sera soumise aux participants afin d'élaborer un support de pilotage de leur plan stratégique

# Développer la compétitivité de l'entreprise

- S'approprier 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

Consultant-formateur en Négociation & Achats. 25 ans de Management. Achats & Ventes en entreprise.

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour



ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr

Siret 712 010 362 000 28



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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



# LIEUX ET DATES

À distance

Paris

04 et 05 sept. 2025 11 et 12 déc. 2025

les acteurs de la compétence

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr

Siret 712 010 362 000 28