

En résumé

Cette formation inclut une journée de travail sur l'outil COMPIT.

Ce Serious Game permet de s'approprier des savoirs par une mise en pratique simple et ludique tout en développant une efficacité collective.

Cette formation peut être dispensée en Anglais.

Objectifs :

Organiser le process Achats.

Mettre en oeuvre un cadre structurant et une méthodologie grâce à des outils adaptés à chaque étape du process Achats.

Maîtriser l'apport des nouveaux outils.

Faire vivre les outils et communiquer en interne.

Prérequis :

Une expérience dans le domaine des achats est demandée.

Participants :

Acheteur(se) ayant déjà une expérience, recherchant une méthodologie.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des Achats.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

960 €
Net de taxe par personne

A1 ACHAOUTMET 15-C18

 3 jours, soit 21 heures.  Serious Game


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- 15/06, 16/06, 17/06



1. Positionner le process Achats au coeur de l'entreprise

Faire de la fonction Achats un atout majeur de l'entreprise.
Identifier les performances du service Achats.
Communiquer sur la plus-value de la fonction Achats pour l'ensemble des services de l'entreprise.
Interface des outils dans l'entreprise.

2. Connaître les préalables

Hiérarchiser la mise en place des outils.
Travailler en mode projet pour faciliter la mise en oeuvre des achats au sein de l'entreprise.

3. Collecter, saisir et analyser les données

Principes généraux (organisation documentaire).
Comment structurer pour assurer la pérennité des outils d'acheteurs.

4. Cartographier les étapes

Adéquation du process selon les stratégies d'entreprise.
Identification amont.
Utilisation des données du marché.

5. Maîtriser les étapes de création des outils pour optimiser les achats

Décomposition de chaque étape.
Outils à mettre en place.
Methodologie.
Les plans d'action.
Faire vivre les outils.

6. Mettre en oeuvre un plan d'action

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

En déroulant chaque étape du process, les participants identifieront leurs besoins et pourront créer leurs propres outils (tableaux, formulaires, questionnaires).
La formule 2 jours + 1 jour permet de mettre en oeuvre les premiers outils et d'identifier les difficultés rencontrées pour trouver les solutions en restitution auprès du groupe et de l'animateur.

Moyen d'appréciation de l'action

Appropriation des savoirs par une mise en situation pratique, originale et efficiente, le business game, sur une durée d'environ une journée.
Cette méthode de simulation, simple et ludique, favorise l'assimilation des savoirs, outils et méthodes, par le jeu, tout en permettant un retour sur investissement très rapide.
Le simulateur permet également de développer une efficacité collective, vecteur indispensable de croissance et de performance.
Autres méthodes : étude de cas et exercices pratiques.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.



