

Parcours certifiant *Élaboration d'une stratégie d'achat et d'approvisionnement*

Bloc de compétences d'un titre RNCP

Titre RNCP de 7 jours - 49h

Réf : ZAP - Prix 2024 : 3 010€ HT

Ce parcours de formation représente le premier bloc de compétences constituant le titre certifié de niveau 7 (Bac +5) "Manager de la performance achat" reconnu par l'État. Ce parcours vous apprendra les différentes étapes à suivre pour adopter une bonne stratégie d'achat et d'approvisionnement. Vous verrez comment choisir les fournisseurs, bien référencer les produits ainsi que les techniques pour centraliser et négocier les achats.

Ce cycle est composé de :

- Les clés de la fonction achat (Réf. ACH, 2 jours)
- Optimiser les achats et les approvisionnements en PME (Réf. OEP, 2 jours)
- Acheteurs, négocier les coûts d'achats (Réf. ARE, 2 jours)
- Certification élaboration d'une stratégie d'achat et d'approvisionnement (Réf. ZQK, ½ journée)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise

Savoir piloter la performance achat/approvisionnement

Acquérir une méthode pour négocier les coûts d'achats

CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé par un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf Réf ZQK).

Certification déposée par ESG. Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 12/2022

1) La fonction achat dans l'entreprise

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir-être.
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

Mise en situation : Découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2) L'organisation des achats et des approvisionnements en PME

- Cartographier les personnes impliquées dans les achats.
- Établir le périmètre de la fonction : achat et /ou approvisionnement.
- Mesurer les enjeux : économiques, environnementaux et sociétaux.
- Comprendre le rôle transversal de la fonction et ses conséquences sur l'organisation.
- Identifier et organiser les grandes familles d'achats selon les enjeux : achats de production, hors production...

Etude de cas : Cartographie des achats de la PME, proposition d'une segmentation du portefeuille achats, identification des principaux enjeux et leviers achats.

PARTICIPANTS

Acheteurs, négociateurs achat, responsables services généraux, Directeurs PME/PMI, tous les responsables en charge des achats et des approvisionnements en PME/PMI.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac +3). Si ce n'est pas le cas, être titulaire d'un niveau 5 (BAC+2) et 3 ans d'expérience, sous réserve de la validation du dossier VAP par le certificateur.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Maîtriser les leviers de l'optimisation et réduction de coûts d'achats

- Comprendre les différents leviers de coûts achats.
- Déterminer les prix de marché et le coût objectif d'achat.
- Utiliser la décomposition des coûts : objectifs, méthodes, utilisation.
- Faire l'analyse critique des inducteurs de coûts.
- Calculer le coût total d'achat.
- Développer une méthode d'utilisation des leviers de coûts en négociation.

Mise en situation : Négociation achat-vente, sans puis avec le support de la décomposition de coûts. Comparaison des méthodes et débriefing.

LES DATES

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

CLASSE À DISTANCE

2024 : 15 juil., 21 oct.

LILLE

2024 : 15 juil., 21 oct.

PARIS

2024 : 08 juil., 14 oct.