

 Achats - Approvisionnement

Réf : 129HA01

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

41 Jours, 286 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 06/12/2022

10900€ NET

La référence des formations ACHAT depuis 72 ans

Objectifs

La fonction Achat est stratégique et transverse dans les entreprises qui placent entre 60% et 80% de leur chiffre d'affaires dans les Achats, c'est pourquoi il est primordial de bien maîtriser l'ensemble du processus Achat.

C'est dans ce sens que nous avons défini les objectifs de notre formation :

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie Achat en intégrant le développement durable
- Analyser les marchés amonts et leurs tendances
- Capter l'innovation par un processus de veille et par une gestion de la relation fournisseur
- Négocier, déployer et gérer des contrats
- Animer un panel fournisseurs
- Vendre la valeur ajoutée de la fonction Achat
- Gérer les risques

Compétences visées

À l'issue de la formation, le participant aura la capacité de :

- Mener un recueil exhaustif du besoin achat d'un prescripteur
- Analyser les écarts entre la satisfaction du besoin et les solutions proposées par le marché
- Mesurer le coût global partagé des solutions proposées par les fournisseurs
- Déterminer, pour chaque portefeuille achat, les forces et les faiblesses de l'organisation
- Segmenter les achats de l'organisation et réaliser une étude de marché à l'achat,
- Élaborer le processus de sourcing et gérer les risques achat
- Participer à l'élaboration de la politique achat et mener une analyse « faire ou faire faire » (make or buy),
- Concevoir une stratégie par segment d'achat et promouvoir sa stratégie segment
- Analyser la situation financière et les conditions de fonctionnement des fournisseurs potentiels,
- Négocier avec les fournisseurs à l'aide des méthodes et outils dédiés
- Préparer le déploiement et le suivi des contrats d'achat, et traiter les dysfonctionnements fournisseurs,
- Déterminer un schéma de gestion d'approvisionnement et de gestion des flux adapté à chaque typologie d'achat,
- Mesurer la performance achat
- Piloter la relation fournisseur en fonction du niveau de relation (SRM).

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

Public

Toute personne qui souhaite devenir acheteur ou responsable des achats ou qui souhaite se perfectionner dans sa pratique de la fonction achat.

Prérequis : Justifier d'une certification de niveau 5 (bac+2) et effectuer un entretien d'admission (dossier en entretien avec le jury) ou Justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans des postes visés par la certification et effectuer un entretien d'admission (dossier en entretien avec le jury) (Postes visés par la certification : Acheteur leader, Responsable achat famille, Responsable de groupe achat, Responsable de catégorie achats, Coordinateur achats, Acheteur expert, Acheteur approvisionneur, Acheteur métier, Acheteur pilote, Acheteur projet, Acheteur amont, Acheteur public) Pour les classes virtuelles : « Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet »

Accessibilité : Accessible via la Validation des Acquis d'Expérience (VAE) ou la Validation des Acquis Professionnels (VAP) Minimum 1 année d'expérience professionnelle dans les postes visés par le référentiel du diplôme. Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.

Délais d'accès : Délais d'accès moyen à la formation de 3 mois selon les modalités financières demandées. Modalités de recrutement et de sélection - Dépôt d'un dossier de candidature, - Entretien d'admission visant à valider l'adéquation entre le projet professionnel et le référentiel de la formation selon les critères suivants : - S'assurer que le projet professionnel du candidat est en adéquation avec la formation proposée, - S'assurer que le candidat à le niveau (maturité, intellectuel) pour suivre la formation, - S'assurer que le candidat pourra suivre le cursus jusqu'à son terme (motivation, investissement personnel compatible avec sa vie professionnelle et personnelle), - S'assurer que le candidat est prêt à entrer dans un processus de formation : acquisition de nouvelles compétences, curiosité, capacité à se remettre en cause, capacité à travailler (et « vivre ») en équipe,... - s'assurer que le candidat a la capacité à suivre des modules de formation à distance et est en capacité de suivre des E-Modules sur une méthode d'autoformation.

Programme

Analyser le besoin Achat

Profession Acheteur

- Découvrir le métier d'acheteur et le rôle d'un service Achat dans une organisation
- Structurer un acte d'achat en processus Achat
- Identifier les acteurs et les activités à chaque étape du processus

Analyse du besoin

- Réaliser le recueil des besoins des prescripteurs
- Déployer une démarche de l'analyse fonctionnelle
- Faire une analyse de la valeur

Méthodes de décomposition des coûts - TCO

- Classer les différents coûts selon les trois classifications (fixe/variable ; direct/indirect, décaissable/ non décaissable)
- Identifier des leviers de création de valeurs par la décomposition des coûts
- Mener une analyse TCO pour les différentes propositions fournisseur

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

Identifier les fournisseurs du marché

Environnement économique des achats

- Interpréter l'économie contemporaine, ses grands enjeux et les débats économiques actuels
- Anticiper les impacts de l'environnement sur l'activité de l'acheteur
- Déterminer les opportunités et les menaces de l'environnement extérieur
- Construire des moyens permettant de prendre le recul nécessaire à la compréhension de ces débats
- Défendre un raisonnement mobilisant des notions et des mécanismes économiques

Entreprises et organisations

- S'adapter aux attentes liées à un poste d'acheteur par une meilleure compréhension de l'organisation, de ses contraintes, de ses enjeux, et de ses finalités
- Développer son efficacité dans la fonction Achat par une meilleure connaissance des missions et des contributions attendues des " clients internes "
- Analyser les stratégies, organisations, structures des fournisseurs pour effectuer une sélection adaptée à la typologie d'achat
- Intégrer les orientations stratégiques de son organisation au sein de la fonction Achat

Gestion des risques Achat

- Identifier les risques Achat
- Mettre en œuvre une méthodologie d'analyse applicable aux risques Achat
- Traiter les risques achat après l'analyse

Analyse des coûts et contrôle de gestion

- Utiliser les méthodes et les outils du contrôle de gestion pour une communication efficace avec les services financiers de l'entreprise
- Analyser avec précision les structures de coûts des produits et services pour calculer le juste prix
- Discerner les différentes méthodes de calcul des coûts pour dialoguer efficacement avec les partenaires associés au projet
- Élargir le spectre des arguments de négociation

Marketing Achat et sourcing

- Réaliser une segmentation Achat propre à un secteur d'activité selon les trois niveaux de segmentation
- Cartographier le marché fournisseur associé à un segment d'achat en utilisant l'outil "les 5 forces de Porter"
- Élaborer un processus de sourcing, intégrant les différentes étapes et outils achat, adapté au contexte professionnel et à la typologie d'achat
- Déployer un processus de sourcing complet : de l'identification des acteurs du marché jusqu'à la sélection fournisseur

Concevoir les stratégies par segment d'achat

Stratégie Achat

- Identifier les éléments de contexte pour établir un diagnostic stratégique (sur son portefeuille achat, son organisation...)
- Lier la stratégie Achat à la stratégie d'entreprise
- Déterminer les critères de choix d'une stratégie
- Proposer et promouvoir ses stratégies segments

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

Sous-traitance & externalisation

- Assimiler les spécificités de la sous-traitance et de l'Externalisation
- Lister les phases d'un projet d'externalisation
- Identifier l'étendue des obligations et des responsabilités de chacun des partenaires

Achat responsable

- Souligner la place du développement durable dans les entreprises et les achats
- Utiliser des outils à travers des exemples concrets d'application
- Clarifier les priorités de mise en œuvre

Excel pour acheteur

- Nettoyer des bases de données pour effectuer des analyses
- Réaliser des analyses et reporting : prix, fournisseurs et segments d'achat
- Comparer des offres fournisseurs
- Automatiser des outils Achat : Pareto, Kraljic...

Sélectionner les fournisseurs

Audit Achat et audit Fournisseur

- Définir la typologie d'audits et leur contexte de mise en place respectif
- Appréhender l'audit comme un élément majeur de la sélection fournisseur
- Promouvoir la démarche d'audit au sein de l'organisation
- Construire, mener et piloter un audit

Négociation niveau 1

- Confronter les habitudes, les croyances, les valeurs, et les idées reçues à une approche structurée • Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Préparer de manière structurée une négociation en prenant en compte les aspects particuliers dans lesquels elle s'inscrit
- Mener une négociation de manière efficace et productive

Négociation niveau 2

- Maîtriser les bases de la communication pour mieux négocier
- Utiliser les différentes tactiques de la négociation et leur mise en œuvre

Communication et leadership de l'acheteur

- Découvrir les mécanismes et les différents modes de communication
- Adapter sa communication au milieu professionnel
- Développer les qualités nécessaires au leadership et leurs applications

Contrat d'achat

- Définir les principes juridiques qui régissent les relations commerciales
- S'approprier les clauses juridiques existantes pour gérer la relation client-fournisseur

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

- Construire un contrat en utilisant les clauses utiles aux risques à couvrir

Systeme d'information Achat

- Définir la digitalisation des achats et son évolution
- Définir les briques fonctionnelles d'un SI Achat au sein du processus et des activités achats
- Identifier les bénéfices/les risques des différentes briques
- Appliquer une méthodologie pour mettre en œuvre un projet de digitalisation

Concevoir et mener un appel d'offres

- Définir le processus d'appel d'offres, les parties prenantes et leur rôle
- Rédiger un cahier des charges
- Mener un appel d'offres
- Analyser, comparer et sélectionner les offres fournisseurs

Analyse financière et diagnostic Fournisseur

- S'approprier la logique financière et la terminologie associée
- Analyser la santé financière d'une organisation
- Identifier des leviers de création de valeur à travers une liasse fiscale et le lien avec l'enquête terrain
- Identifier les fournisseurs les plus performants

Gérer le déploiement des contrats Supply Chain

- Schématiser les processus transversaux liés à l'exécution de la chaîne logistique
- Proposer un schéma d'approvisionnement pertinent en fonction des typologies d'achat
- Mesurer l'impact des décisions achats sur les flux des organisations (la nôtre et celles des fournisseurs)
- Intégrer les nouvelles technologies et leur impact sur la supply chain

Mesure de la performance & SRM

- Construire un tableau de bord
- Identifier les indicateurs pertinents
- Utiliser le tableau de bord comme outil de communication auprès des parties prenantes
- Mettre en place & piloter une démarche SRM

Gestion de la qualité fournisseur

- Définir la notion de qualité totale comme étant l'affaire de tous
- Identifier les outils qualité
- Mettre en œuvre les outils qualité
- Utiliser le bon outil qualité lié à une problématique Achat et en déterminer les retombées

Bonnes pratiques des achats indirects

- Identifier les principales familles d'achat hors production
- Déterminer pour ces familles d'achat les spécificités à apporter au processus achat
- Proposer un acte d'achat à une famille d'achat hors production

 Achats - Approvisionnement


Réf : 129HA01

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)

Gestion de projet et des investissements

- Positionner la place de l'acheteur dans la gestion de projet et y adapter sa communication
- Appliquer les outils clés de la gestion de projet
- Mettre en œuvre la gestion de projets d'investissements

Dates & lieux

 Du 18 Mai 2023 au 19 Avril 2024 St Nazaire

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

ES@P Responsable des achats - Blended - Learning (Formation certifiante)



Certification délivrée : DIPLOME de « Responsable des Achats », Certifié au niveau 6 et publié par France Compétences sur le relevé des décisions d'enregistrement aux répertoires nationaux du 23 novembre 2022 sous le Code RNCP 37060 (Répertoire National de la Certification Professionnelle), éligible au CPF. L'obtention de la certification est conditionnée à la validation de l'ensemble des blocs de compétences suivants ainsi que la validation complémentaire de 2 évaluations transversales

- BLOC 1 : RNCP37060BC01 : Analyser le besoin Achat
- BLOC 2 : RNCP37060BC02 : Identifier les fournisseurs du marché
- BLOC 3 : RNCP37060BC03 : Concevoir les stratégies par segment d'achat
- BLOC 4 : RNCP37060BC04 : Sélectionner les fournisseurs
- BLOC 5 : RNCP37060BC05 : Gérer le déploiement des contrats

L'obtention du diplôme repose sur : La réalisation d'une synthèse économique (dossier écrit et soutenance), Un cas pratique national, Des épreuves individuelles (Make or Buy, négociation et contrat), Une mission de consulting collective et individuelle (dossier écrit et soutenance), Une simulation d'entreprise réalisée en sous-groupe, La rédaction d'une étude Achat à présenter oralement devant un jury de professionnels des achats. (Le candidat devra justifier d'une période en entreprise ou organisation publique de 80 jours minimum). À l'issue de la formation, sous condition d'obtention aux épreuves exigées par le référentiel, le diplôme sera délivré par CDAF-Formation. Une attestation de réussite partielle pourra aussi être délivrée par CDAF-Formation dans le cas d'une réussite partielle aux épreuves exigées par le référentiel. Une enquête de satisfaction des participants sera administrée par CDAF-Formation, via un questionnaire qui devra être renseigné en fin de formation par chaque participant. Le financement de la formation ESAP est envisageable dans le cadre d'un : CPF Transition Pro Financement entreprise Contrat de professionnalisation Financement Pro A Compte personnel Formation (CPF) Contrat de sécurisation professionnelle (CSP) Pôle emploi pour les demandeurs d'emploi.

Équivalence/Passerelles : La formation permet d'évoluer vers des formations de niveau 7 en lien avec la certification préparée : Manager des achats, Manager des achats internationaux, Manager des Affaires Internationales, Manager des Achats et de la Supply Chain, Management de la chaîne logistique et des achats... Principaux indicateurs : (enquête nationale CDAF-Formation 2022) : 82% des ESAPIENS en poste en tant qu'acheteur dès la fin de leur formation 70% des ESAPIENS ont évolué en interne ou ont changé d'organisation dès la fin de la formation 97% des ESAPIENS sont satisfaits de leur formation 91% des ESAPIENS ont obtenu leur diplôme (100% sur le site de Saint-Nazaire en 2022)