

# La place des achats dans l'entreprise

2 jours (14h)  
Ajouté le 13/02/2024 - Modifié le 13/02/2024

**840€ NET**

Tout comprendre de la fonction achats en 2 jours

## Objectifs

Ce plan de cours vise à fournir une compréhension approfondie de la fonction achats, en mettant l'accent sur son rôle stratégique, les processus clés, la gestion des fournisseurs, l'optimisation des coûts et l'intégration de l'innovation.

## Compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la place des achats dans l'entreprise
- Identifier les leviers de création de valeur ajoutée des achats

## Public

Acheteur, assistant achat, gestionnaire achats, approvisionneur, responsable achat ou toute personne étant amenée en entreprise à exercer une mission dans la fonction achat.

**Prérequis :** Prérequis : Aucun

**Accessibilité :** 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.

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

## Programme

### Journée 1 : Compréhension de la Fonction Achats

Matinée : Introduction à la Fonction Achats

#### 1. Session d'Accueil

- Présentation des participants et des objectifs du cours.

#### 2. Rôle Stratégique des Achats

# La place des achats dans l'entreprise

- Importance stratégique des achats dans la gestion d'une entreprise.
- Liens entre la fonction achats, la stratégie d'entreprise et la performance globale.

Après-midi : Processus Achats et Gestion des Fournisseurs

### 3. Processus Achats

- Présentation des différentes étapes du processus d'achats.
- Intégration des achats dans la chaîne d'approvisionnement.

### 4. Gestion des Fournisseurs

- Évaluation et sélection des fournisseurs.
- Relations fournisseurs et collaboration.

## Journée 2 : Optimisation des Achats et Innovation

Matinée : Stratégies d'Optimisation

- Revue des Concepts
- Récapitulation des notions clés de la première journée.

### 1. Optimisation des Coûts et des Processus

- Les leviers d'optimisation des coûts selon le type d'achat
- Les leviers d'optimisation du process achats

Après-midi : Place de l'Innovation dans les Achats

### 2. Innovation dans les Achats

- Intégration de l'innovation dans la fonction achats à chaque étape du process Achats
- Le Supplier Value Management

### 3. La transition écologique appliquée aux achats : vers des achats responsables

- Le rôle de l'acheteur
- Les leviers d'application

Conclusion et Perspectives

## Dates & lieux

 20 et 21 juin 2024

 Nantes / St-Herblain

# La place des achats dans l'entreprise



## Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 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.



## Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.