

## DÉFINISSEZ VOTRE STRATÉGIE ACHATS



FORMATION COLLECTIVE		FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME
<b>DURÉE</b>	<b>2 JOURS</b> (14 heures)	
<b>TARIF*</b>	<b>950 €</b>	Pas de formation individuelle
<b>DATE 2021</b>	Nous consulter	

\*non assujetti à la TVA

► **Profil des participants**

- Dirigeants de PME/TPE
- Responsable Achat ou acheteur confirmé

► **Prérequis**

- Pas de Pré-requis

► **Objectifs**

- Savoir définir sa politique et sa stratégie Achat
- Positionner la stratégie achat au cœur de l'entreprise
- Elaborer et mettre en œuvre des plans d'action pertinents et opérationnels
- Savoir les communiquer pour les partager

► **Méthode pédagogique**

- Alternance d'apports théorique et d'étude de cas pratique
- Travail de groupe sur des cas réels
- Réflexion individuelle sur sa stratégie Achat
- Document pédagogique
- Support de présentation d'un plan stratégique

## ► PROGRAMME

**1. Définir la politique et la stratégie Achat de l'entreprise**

- La différence entre politique et stratégie
- Les différentes politiques possibles
- Les éléments clés de la stratégie
- L'importance des achats : impact sur les résultats et l'image de l'entreprise
- La définition et la formalisation de sa stratégie

**2. La prise en compte des risques dans l'élaboration de sa stratégie**

- La notion de risques et les enjeux pour l'entreprise
- La place des risques dans la stratégie achats
- Savoir quantifier et mesurer les risques : les critères de sélection et leur pondération
- Les conséquences de la non prise en compte des risques

**3. Présentation d'une démarche stratégique achat**

- Conduire une démarche d'acheteur
- Savoir proposer un cadre de stratégie en harmonie avec les impératifs de l'entreprise
- La vision budgétaire de la stratégie