

# Manager les achats : maximiser votre performance



## PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, Assistant(e) achats expérimenté, Responsable achats, toute personne amenée à effectuer des achats de biens ou de services (RH, maintenance...).

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et méthodologiques
- Mise en application par des exemples pratiques, mini cas et échanges d'expériences

## Responsable Pédagogique

François CONSTANT

**Durée** 10 jours  
(4 modules de 2 à 3 jours par mois)

**Prix** 3 000 € HT

## Contact

Isabelle JOUET  
isabelle.jouet@rennes-sb.com  
Tél : +33 (0)2 99 54 63 74

## OBJECTIFS

- Maîtriser les outils du processus achats
- Savoir construire une stratégie achats et piloter un sourcing stratégique
- Améliorer sa pratique de la négociation d'achats
- Anticiper les enjeux des achats de demain, à l'horizon 2020

## PROGRAMME

- **MODULE 1** Processus, organisation et stratégie achat **3 jours**
  - Le processus achats et les 7 étapes de sourcing stratégique
  - Outil de mise en œuvre d'une stratégie réussie
  - Analyse de maturité dans un service achats : du moyen-âge à l'excellence
  - Création de valeur en déployant une bonne stratégie achat
  - Interaction entre les achats, la supply chain et les autres départements
  - La difficile articulation achats projets / achats catégorie
- **MODULE 2** Négociation achats **2.5 jours**
  - Introduction à la négociation distributive
  - Outils de préparation et de conduite d'une négociation d'achats
  - Tactiques, stratégies, manipulations et stratagèmes
  - Créer ou réclamer de la valeur en négociation ?
  - Les valeurs subjectives et les styles personnels en négociation
  - Influences de la dynamique interculturelle en négociation
  - Gestion des tensions en négociation d'achats, des résistances
  - Bien se sortir des tactiques adverses et des impasses
  - La dimension psychologique en négociation
- **MODULE 3** Les outils de pilotage des achats **2 jours**
  - La mesure de la performance du panel fournisseur
  - Le pilotage et l'optimisation du cout total d'acquisition
  - La pratique de la décision d'achats : vers un choix rationnel et argumenté
  - Les enjeux du « Facilities Management », les MRO et achats généraux
  - Les finesses de l'audit achats
  - Le dilemme de l'acheteur : agilité ou efficience, exploitation ou exploration
- **MODULE 4** Les organisations achats d'ici 2020, enjeux futurs **2.5 jours**
  - La croissante influence de la fonction achats sur l'image de marque
  - Les achats éthiques, responsables et durables
  - La sourcing à l'aide de l'innovation ouverte
  - Les systèmes d'information et le e-purchasing
  - Pratique des enchères inversées
  - Nouveaux enjeux stratégiques relatifs à l'hyper-compétitivité
  - Nouvelles compétences, le profil des acheteurs de demain