

PROGRAMME DES FORMATIONS PROPOSEES

PRÉAMBULE :

Ce programme est composé de plusieurs modules sur la thématique des achats et des approvisionnements. Certains modules sont génériques et s'adressent à des personnes peu initiées. D'autres sont beaucoup plus spécialisés et nécessitent une expérience dans le domaine. En fonction des connaissances préalables et des attendus, la formation proposée dans ce programme sera adaptée.

La formation est dispensée principalement au sein des entreprises et en groupe. Elle est également déclinée pour intervenir au titre d'une convention de formation individuelle ; Dans ce cadre, les travaux pratiques collectifs sont aménagés pour être réalisés individuellement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU PROGRAMME :

- Connaître la mission des achats dans l'entreprise (le contexte), son environnement, ses interactions, ses principes et enjeux généraux.
- Connaître les exigences de cette mission des achats et les principales étapes du processus qui caractérisent cette activité.
- Comprendre les différentes techniques et supports de ce processus
- Identifier et construire les outils permettant de construire un processus achat robuste et performant
- Identifier les axes d'évolution de la mission des achats au sein des entreprises

PUBLIC :

- Toute personne de l'entreprise occupant une fonction dans la supply-Chain ou destinée à embrasser une de ces fonctions.
- Tout personnel concerné par la découverte ou l'amélioration de ses connaissances de la supply-chain en général ou des achats en particulier.

PRÉREQUIS :

- Avoir travaillé dans le périmètre de la Supply-Chain pour pouvoir prétendre à l'une des certifications proposées pour les autres modules ou occuper une place dans une entreprise industrielle.
- Pour les formations spécifiquement en lien avec la certification américaine APICS, un bon niveau d'anglais est requis pour le passage des épreuves en ligne ou en salle organisées par l'ASCM. Il faut également posséder du matériel informatique récent et du temps disponible pour la préparation.

ACCESIBILITÉ :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : Sur prise de contact individuel au préalable, afin d'adapter dans la mesure du possible, la pédagogie et le contenu. Merci de nous contacter.
- Lors de la prise de contact, la particularité du handicap est abordée pour qu'il n'y ait pas d'entrave à la mise à disposition des enseignements proposés.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques à partir d'exemples concrets issus de l'expérience du formateur.
- Échanges et regards croisés permettant de déterminer les bonnes pratiques applicables.



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

- La découverte des achats et des approvisionnements
- La gestion de la demande "Client"
- Les enjeux des Achats : Notions de stratégies, politiques et tactiques
- Le métier des Achats et les différentes typologies d'achats
- La classification et la notion de portefeuilles
- Comprendre et préparer ses négociations
- Marketing Achats – leviers et stratégies
- L'intégration et l'interaction des achats et des approvisionnements au sein d'une supply-Chain

DOCUMENTS REMIS :

- Support de formation.
- Liens bibliographiques.
- Remise d'une « boîte à outils » avec les exemples évoqués lors de la formation.

DURÉE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- Description par modules – voir détail ci-dessous
- Quiz en fin de formation
- Possibilités de certification ASCM sous réserve des prérequis et d'une préparation adaptée.

PROGRAMME : 4 modules distincts, spécifiques et complémentaires

IFP 01 - Formation Pratique de l'Achat

Découvrir le métier des achats et ses principales interactions avec les autres départements de l'entreprise

DURÉE, MODALITÉS ET PEDAGOGIE :

- 1 jour (7H30)
- Intra entreprise (possible également en inter)
- Présentiel (possible en 2 x ½ j)

DESCRIPTION :

1. **Analyser le vécu des participants et déterminer les enjeux associés par la fonction**
 - Quelles sont les difficultés rencontrées ?
 - Compléter les concepts acquis
 - État des lieux des différents outils et méthodes liées aux techniques d'achats
2. **Appréhender le processus Achat et ses fondamentaux**
 - Introduction à la fonction Achat
 - Sa place dans les fonctions de l'entreprise
 - Son importance dans la stratégie globale de l'entreprise
 - Son impact économique
 - Les attentes et interactions des clients internes de l'entreprise

Détail du module M1		Durée	Travaux
Introduction à la session et identification des attentes respectives initiale		¾ H	
L'entreprise et la place des achats dans l'entreprise		1 H ½	
Les enjeux des achats		1 H ½	
Le métier d'acheteur (euse)		1 H ½	
Les différentes typologies d'achats		1 H ½	
Conclusion et retour sur les attentes initiales		¾ H	
			Exercices en lien avec le module IFP 01

M2 - Formation perfectionnement Achats

Conforter la maîtrise du processus des achats : enjeux, cycle, responsabilités, interactions, indicateurs et leviers de performance.

DURÉE, MODALITÉS ET PÉDAGOGIE :

- 1 jours (7H30)
- Intra entreprise (possible également en inter)
- Présentiel uniquement (possible en 2 x ½ j)
- Méthode active et participative s'appuyant sur les expériences des membres du groupe et de l'intervenant avec apports théoriques, études de cas et exercices d'applications.

DESCRIPTION :

1. **Comprendre le rôle de l'acheteur en fonction de ses enjeux**
 - Quelles sont les différents processus mis en œuvre ?
 - Compléter les concepts acquis sur les politiques et les stratégies d'achats
 - État des lieux interne / externe et conséquences
2. **Appréhender les environnements et le besoin de les analyser**
 - Déclinaisons des objectifs et prise en compte du " Triple Bottom Line"
 - Make or Buy ? Que faire ?

Détail du module M2		Durée	Travaux
Petit rappel sur le module IFP 01		¾ H	
Les principales missions couvertes		1 H	
Le Processus d'intégration		1H	
Le processus d'acquisition		1 H30	
Les marchés et le marketing		1 H 30	
Politiques et stratégies d'achats		1 H	
Conclusion et retour sur les attentes initiales		¾ H	
			Exercices en lien avec le module IFP 02



M3 - Formation Négociation Achats

Comprendre la mécanique d'une transaction et relever les techniques et routines développées par les experts en négociation

DURÉE, MODALITÉS ET PÉDAGOGIE :

- 2 jours (15H)
- Intra entreprise (possible également en inter)
- Présentiel uniquement
- Apports théoriques à partir d'exposés
- Entraînement pratique individualisé (jeux de rôles) et utilisation de la vidéo
- Échanges d'expériences, apports de techniques et confrontations

DESCRIPTION :

1. Définir et préparer la négociation

- Les types de négociation : "de l'affrontement à l'entente"
- Les différences et liens entre stratégies, tactiques et manœuvres
- Connaitre l'environnement, l'objet et le périmètre de la négociation
- Identifier les étapes d'une préparation efficace

2. Savoir conduire un entretien de négociation

- Savoir Vendre ses objectifs au "Vendeur"
- Le questionnement, l'écoute, la reformulation...
- Savoir conclure une négociation

3. Travailler en situation de cas réels et capitaliser l'expérience déjà acquise

- D'une situation duale à une négociation multi-interlocuteurs
- Négociations stratégiques et particularités culturelles

<u>Détail du module M3</u>	Durée	Travaux
Partager nos vision de la négociation et différentier marchandise et négociation	¾ H	
Les fondamentaux, les conditions et les principes préliminaires à la négociation	2 H 30	
Enchainement, préparation et concessions	3 H	
10 astuces pour performer et cultiver	2 H 30	
Approches, processus et arguments	2 H 30	
Les styles et techniques de négociateurs	3 H	
Conclusion et retour sur les attentes initiales	¾ H	
		Exercices en lien avec le module IFP 03

M4- Préparation au “PROCUREMENT CERTIFICATE”

Maitrise des Fondamentaux du procurement qui regroupe les achats et les approvisionnements et tout qui s'interface à une Supply-Chain globale.

Les enjeux sont devenus majeurs pour répondre aux attentes des clients ; le pilotage des ressources et la bonne utilisation des outils numériques, des atouts de performance.

DURÉE, MODALITÉS ET PÉDAGOGIE :

- 2 jours (15H)
- Intra entreprise (possible également en inter – locaux parisiens disponibles).
- Apprentissage en présentiel uniquement.
- L'anglais est un prérequis pour ce module dont la finalité est la préparation à une certification américaine et les examens sont en anglais.
- Matériel informatique récent indispensable (logiciels à jours) avec des moyens de visio-conférences afin d'accéder à des supports en ligne sur une plateforme de travail distante.
- Nécessité d'intégrer une forte implication personnelle et du temps de préparation pour l'apprentissage sur des bases de données en anglais et réalisation d'exercices préparatoires.

OBJECTIFS :

- Assimilation du contenu du “Procurement Certificate” et du fonctionnement de la plateforme pour les exercices et le passage de l'examen.
- Appréhender le périmètre du “procurement” : ses spécificités et outils technologiques pour développer des cycles complexes d'achats et d'approvisionnements.
- Clarifier les et répondre à plusieurs typologies d'organisation.
- Management de la demande et sourcing de solutions
- Particularités de la fonction : négociation et contractualisation.

DESCRIPTION :

1. Achats industriels

- Les fondamentaux des achats et des approvisionnements,
- Missions stratégiques et tactiques engagées par le processus d'acquisition
- Management des commandes d'achats et mesure de la performance

2. La sous-traitance industrielle

- Le Make or Buy
- Le sourcing
- La négociation et la gestion des contrats

3. Intégration du Procurement dans une approche globale de l'entreprise

- Répondant à la satisfaction “Client”.
- Approche globale : création de valeur, maîtrise des risques et performance économique pour couvrir le triptyque Économie – Responsabilités sociétales et environnementales.
- Communication et technologies



<u>Détail du module M4</u>		
Durée	Travaux	
Partager nos vision de ce périmètre spécifique vue par l'approche globale de l'APICS	$\frac{3}{4} \text{ H}$	
Les fondamentaux, les conditions et les principes préliminaires de la fonction	2 H 30	
Managements , routines tactiques et opérationnelles	3 H	
Négociation et contrats	2 H 30	
Impacte du Global compact et du triple botom line	2 H 30	
Nouvelles technologies et pratiques	3 H	
Conclusion et retour sur les attentes initiales	$\frac{3}{4} \text{ H}$	

M5 – Les fondamentaux de la supply-Chain

Maîtriser les principes essentiels du Supply Chain Management pour en assurer le pilotage opérationnel.

DURÉE, MODALITÉS ET PÉDAGOGIE :

- 4 jours (30H)
- Intra entreprise
- Apprentissage en présentiel uniquement.

OBJECTIFS & ATOUTS :

- Appréhender les
- Enjeux de la « Supply-Chain », ses spécificités et outils
- Meilleure coordination au sein de la Supply Chain
- Optimisation des niveaux de stock et des coûts
- Management de la demande et sourcing de solutions
- Plus de réactivité dans la gestion des besoins et des contraintes capacitaire
- Amélioration du service clients

DESCRIPTION :

1. Les concepts de la gestion de la chaîne logistique globale

- Fabrication et chaîne logistique globale
- Système de gestion des informations
- Délais et typologies de production
- Systèmes de pilotage et de gestion des flux
- Excellence opérationnelle et lean-management
- Théorie des contraintes

2. La distribution et la gestion des stocks

- Objectifs de la gestion des stocks
- Politique de stocks, couverture, rotation,
- Calcul de stock de sécurité
- Définition de la quantité économique (Minimum Order Quantity)



3. La gestion de la demande

- Introduction au système de planification
- Demande
- Performance sur prévisions

4. Planification et programmation

- Du Business Plan à la transformation en produit fini
- Plan Industriel et commercial
- Programme directeur de production
- Calcul de besoins nets
- Ordonnancement et contrôle de production
- Gestion des capacités

5. Les technologies au service des flux physiques

- Le procurement
- La distribution et le transport
- Création de valeur, maîtrise des risques et performance économique pour couvrir le triptyque Économie – Responsabilités sociétales et environnementales.
- Communication et technologies
-



Détail du module M5



- Jeu pédagogique
- Travaux pratiques
- Cas d'étude
- Vidéos
- Partage d'expériences
- Exercice d'application

MANéVok c'est aussi l'amélioration de la performance des entreprises par le management de la compétitivité



Olivier KUNSTMANN

Lean-Procurement Partner



+33 6 16 87 42 40

olivier.kunstmann@outlook.fr

