

Public et prérequis

Acheteur confirmé
Acheteur en évolution
Chargé d'achats

Aucun prérequis

Les objectifs

Analyser le marché fournisseurs
Définir une stratégie fournisseurs
Gérer les achats internationaux
Réaliser des analyses de coûts avancées
Piloter des projets achats

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DU PARCOURS :

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et de mises en situation et jeux de rôles

Analyse des besoins et parcours individualisé selon niveau

Une méthodologie pédagogique sur mesure et des outils pédagogiques diversifiés

Mise à disposition d'outils et documents types

Une période en entreprise permettra d'avoir l'avis de l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) en regard des compétences professionnelles du référentiel de certification sur les éléments mis en œuvre par le candidat lors de la réalisation de projets ou activités professionnels.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :

Il est assuré par un formateur référent.

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de validation

Outils pédagogiques

Supports théoriques et réglementaires
Multiples cas pratiques
Mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Outils et documents types

Contenu de la formation

ANALYSER LE MARCHÉ FOURNISSEURS

RÉFÉRENCE

COAV0067

CENTRES DE FORMATION

**Senlis, Beauvais, Compiègne,
Saint-Quentin, Amiens**

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours / 14 heures

ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux
personnes en situation de
handicap. Moyens de
compensation à étudier avec le
référént handicap du centre
concerné.**

Les + Proméo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Analyser le marché fournisseurs afin d'identifier les opportunités et les risques
Réaliser une « veille marché » (acteurs, tendances, innovations)
Evaluer les risques fournisseurs (dépendance, fiabilité, environnement)

DÉFINIR UNE STRATÉGIE FOURNISSEURS

Définir et mettre en œuvre une stratégie fournisseurs adaptée aux enjeux de l'entreprise
Segmenter les fournisseurs selon leur criticité et leur performance
Aligner les choix fournisseurs avec les objectifs économiques et opérationnels

GÉRER LES ACHATS INTERNATIONAUX

Gérer des achats internationaux en intégrant les enjeux logistiques, réglementaires et culturels
Maîtriser les contraintes import / export (douanes, incoterms)
Adapter sa posture aux contextes interculturels

RÉALISER DES ANALYSES DE COÛTS AVANCÉES

Réaliser des analyses de coûts avancées pour optimiser les décisions d'achats
Identifier les leviers d'optimisation (prix, volumes, logistique)
Intégrer la notion de coût global (TCO)

PILOTER DES PROJETS ACHATS

Piloter des projets achats en coordonnant les parties prenantes internes et externes
Structurer un projet achats (objectifs, planning, acteurs)
Assurer le suivi et la réussite du projet

Modalité d'évaluation

Formulaires d'évaluation de la formation
Certificat de réalisation de l'action de formation