

Parcours certifiant *Élaborer la stratégie achat du projet et piloter les relations avec les fournisseurs*

Bloc de compétences d'un titre RNCP

Titre RNCP de 7 jours

Réf : ZSO - Prix 2023 : 3 710CHF HT

Ce parcours de formation représente le quatrième bloc de compétences constituant le titre certifié de niveau 7 (Bac+5) "Manager de projet" reconnu par l'État. L'ensemble de ces formations vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour mettre en place une stratégie d'achat réussie. Vous apprendrez à optimiser vos pratiques et vos techniques d'achat mais aussi à organiser votre démarche de sélection fournisseurs.

Ce cycle est composé de :

- Les clés de la fonction achat (Réf. ACH, 2 jours)
- Acheter des prestations de service (Réf. APR, 2 jours)
- Analyser et évaluer ses fournisseurs et prestataires (Réf. AVF, 2 jours)
- Certification *Élaborer la stratégie achat du projet et piloter les relations avec les fournisseurs* (Réf. ZMX, 1/2 journée)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise
- Identifier et sélectionner les bons fournisseurs
- Cerner les enjeux et spécificités de l'achat de prestations
- Constituer et optimiser le panel fournisseurs

CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé au travers d'un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf. Réf ZMX). Certification déposée par l'ASSOCIATION ECEMA . Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au Répertoire national des certifications professionnelles.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 12/2022

1) L'essentiel de la fonction achat

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir-être.
- Mettre en place les cinq étapes de la démarche achat.

Mise en situation : Découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2) Construire le cahier des charges d'un achat de prestations

- Traduire une demande opérationnelle en besoin fonctionnel.
- Définir le périmètre de la prestation et les éventuelles contraintes.
- Choisir des indicateurs quantifiables, vérifiables.
- Déterminer des livrables intermédiaires pour suivre l'évolution de la prestation.
- Formaliser le planning.

Travaux pratiques : Rédiger un cahier des charges pour une prestation de services.

PARTICIPANTS

Responsables des achats, responsables des services généraux, tous les acheteurs concernés par la famille d'achats de prestations.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac+3 validé ou d'un titre niveau 6.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Définir le profil fournisseur correspondant à sa stratégie d'achats

- Aligner sa stratégie d'achat sur la stratégie de l'entreprise.
- Identifier des fournisseurs conformes à la politique d'achat de l'entreprise : sourcing et e-sourcing.
- Qualifier les stratégies et motivations des fournisseurs.
- Une obligation ISO : s'assurer de la capacité du fournisseur à proposer un produit conforme.
- S'assurer de la conformité réglementaire des prestataires.

Etude de cas : Analyser la conformité entre la stratégie d'achat de l'entreprise et la stratégie fournisseurs.

LES DATES

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

GENÈVE

2023 : 16 févr., 27 avr., 10 août,
26 oct.

CLASSE A DISTANCE

2023 : 16 févr., 27 avr., 22 juin, 10
août, 26 oct., 21 déc.