

FORMATION LES 27 LEVIERS ACHATS

Code : 27LV

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteurs
Responsables méthodes achats
Cette formation n'est pas adaptée aux achats publics sauf dans le cas d'une organisation très évoluée.

Prérequis :

Acheteur Expérimenté.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les 27 leviers de réduction de coûts, savoir les mettre en perspective, et mesurer leur taux d'application.

Méthodes pédagogiques : Méthode Didactique présentielle

Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue.

Le support est donné en début de formation.

Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 : «Introductions sur les leviers »

- Qu'est-ce qu'un levier ?
- Les gains attendus de la mise en place de ces leviers
- Les processus flexibles
- Les 4 leviers fondamentaux ... et les autres !

Temps 2 : «le » les 6 leviers amonts : de l'identification de la bonne procédure à la gestion du panel fournisseur »

- Passage en revue des 6 premiers leviers
- Quelles sont les règles permettant de bien gérer les fournisseurs
- Exercice pratique : gestion d'un panel

Temps 3 : «les 4 leviers centraux de la préparation des cahiers des charges »

- Passage en revue de ces 4 leviers
- Exercice pratique : la remise en cause du besoin.
- Quels coûts dans chacun des cas et pourquoi ?

Temps 4 : «le l'analyse de la valeur et le design to cost »

- Comment remettre en cause une solution existante avec les fournisseurs ?
- Comment en interne rendre cette modification pertinente ?.

Temps 5 « la mise en œuvre des 27 leviers»

- Analyser le portefeuille achats et segmenter correctement avant de se lancer
- Qu'est ce qu'un segment ?
- Pourquoi cette nouvelle notion ?
- La liaison famille achats – segment.
- Cas pratique : vos segments

Jour 2 leviers avals et politiques achats cibles.

Temps 6 : les leviers effets volume

- Quels sont ils ?
- Les 4 effets volume

Cas pratique : les fournisseurs de bureau : quizz.

Temps 7 : les leviers centraux : choisir et négocier.

- Les risques achats
- Les attendus d'une bonne négociation

Cas pratique : les conditions d'utilisation du levier « négociation ».

Temps 8 : les 4 leviers avals : la réduction de coûts après l'achat.

- De la mesure des performances aux plans de progrès...

Temps 9 : Construire une politique achats cible avec l'exemple d'une première politique Achat cible.

- Comment choisir les leviers à appliquer ?
- Cas pratique : mesurer l'application des leviers et construire votre politique achat cible
- *cas pratique : Les stagiaires élaboreront leur politique achats cible et le cahier des charges du système de suivi.*
- Synthèse :
- Comment fait on ?
- Quel outil. ?
- Faire adhérer aux nouvelles procédures en utilisant 3 des outils d'animation modernes
- Les 3 clés de succès

Temps 10 : la mesure

- Le tableau de bord du projet et de sa conduite du changement - la mesure de sa réussite

- Quel tableau de bord à quel niveau ?
- Assurer le suivi de ce tableau de bord pour pouvoir réagir et corriger
- Fixer des objectifs et améliorer

Cas pratique : le cas RATP.

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise :

- Si la date n'est pas encore fixée :

- 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
- 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :

- 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisation uniquement par ERICS ASSOCIES

Révision en janvier 2017