



Manager les achats

Management des équipes internes et externes de la fonction achat

2 jours (14h00) | 9 4,6/5 | DCACH-CASACH | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Achats > Manager les achats

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appliquer ou adapter une nouvelle organisation des achats
- Adapter les missions en fonction des compétences de vos collaborateurs
- Participer à la mobilisation et à la motivation de tous les acteurs de la fonction, internes et externes, dans la mise en oeuvre des outils achats
- Analyser et anticiper les résultats de votre service achat
- Développer une relation légale avec vos fournisseurs dans un contexte interculturel
- Discuter et opérer avec les autres directions de l'entreprise
- Déterminer et préconiser les évolutions, les besoins et les actions en faveur du parcours des collaborateurs.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Managers achats, responsables achats.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Mettre en place son organisation achats

- Analyser son portefeuille achats
- Définir sa stratégie achat
- Prioriser les sujets
- Analyser les gains achats, économies et mesures de la performance
- Intégrer les nouveaux défis de la fonction achat
- Travailler avec des consultants : évaluer la pertinence d'un support externe

Manager ses ressources

- Gérer le plan de charge des équipes
- Les différents styles de management
- Les compétences achats
- Savoir manager :
 - Ecouter
 - Responsabiliser
 - Motiver
 - Faire progresser
 - Savoir déléguer
 - Et protéger ses équipes
- Gérer des relations hiérarchiques et fonctionnelles
- Mettre en place et entretenir des relations durables

- Conseiller et soutenir efficacement un acheteur
- Gérer les situations difficiles
- Fixer des règles d'éthique
- Adapter les missions en fonction des compétences de ses collaborateurs
- Communiquer / collaborer avec les autres directions de l'entreprise

Manager la relation fournisseur

- Gestion du risque fournisseur
- Les contrats et les risques juridiques
- Susciter l'innovation
- Le développement fournisseur
- Accompagner les fournisseurs (les critères : qualité, coûts, délais, service)
- La charte achats
- Savoir s'adapter au contexte culturel de ses fournisseurs

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement : évaluation des avantages / inconvénients d'externaliser la gestion de certains achats*
- *Jeux de rôle : différentes mises en situation de "crise" ou en "situation délicate"*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.