



Les meilleures pratiques d'achat

Quelle est votre stratégie d'achat ?

Quels outils vous aideront à gérer le processus d'achat ?

Comment analyser vos marchés fournisseurs et anticiper les risques inhérents ?

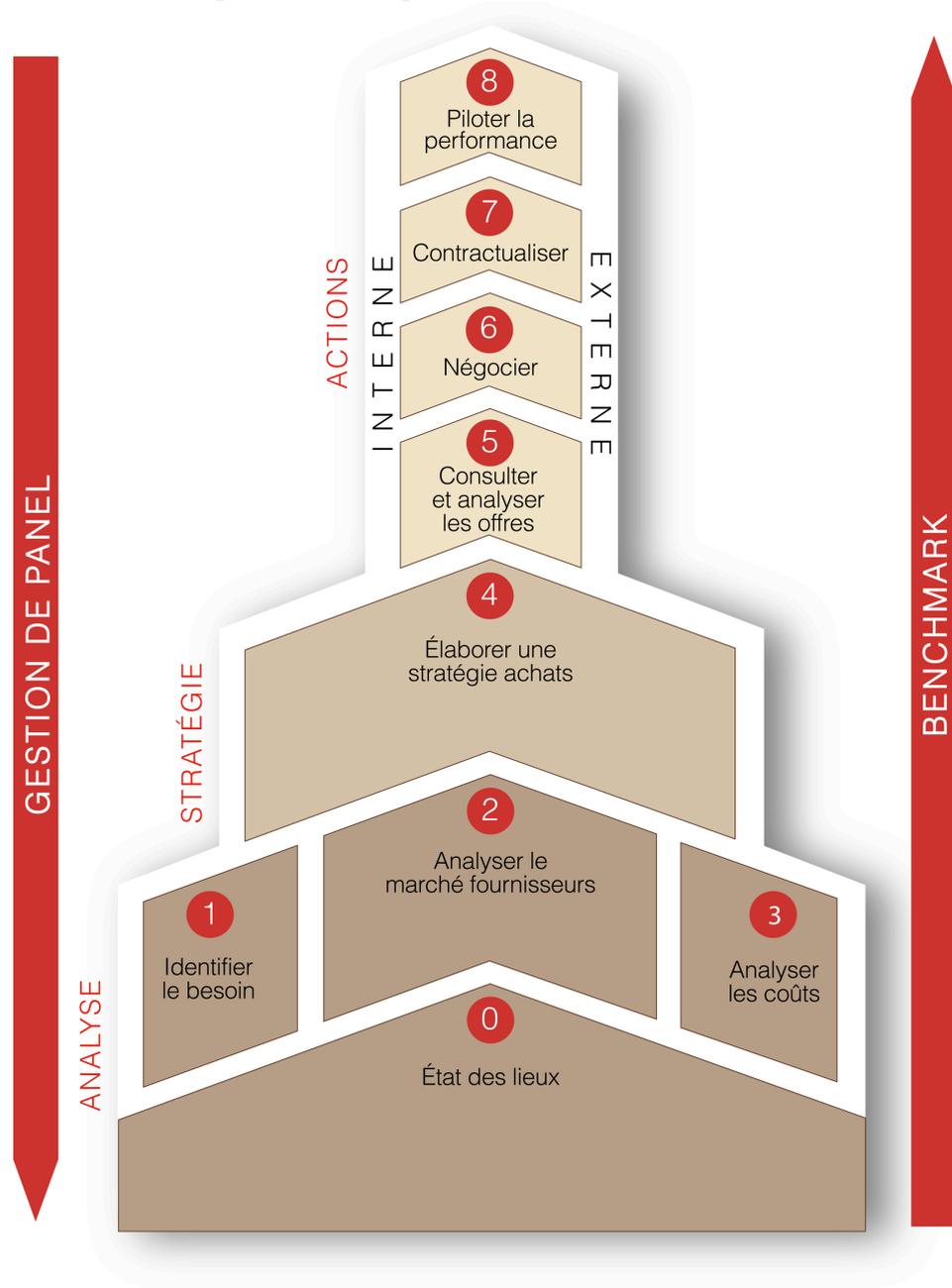
Pour qui:

- Chef de projet ou directeur de projet.
- Directeur opérationnel en charge de projets ou manageant des chefs de projets.

Objectifs :

- Apprendre les bases du management de projet
- Développer la synergie client/projet.
- Obtenir l'adhésion des parties prenantes.
- Anticiper et faire preuve de pro-activité, en changeant ses comportements et sa relation à l'incertain.
- Réagir efficacement face aux risques avérés et saisir ou abandonner les opportunités...
- ... et ainsi garantir la réussite des projets les plus complexes.

Les 8 étapes du processus d'achat



- 1) Analyse :** identifier le besoin, analyser le marché fournisseurs, analyser les coûts
- 2) Stratégie :** élaborer une stratégie d'achats
- 3) Actions :** Consulter et analyser les offres, négocier, contractualiser, piloter la performance

Votre parcours en ligne:



Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Maîtriser le processus Achats

Module eLearning 1

- Evaluer les enjeux des achats dans l'entreprise.
- S'approprier le processus d'achat.
- Identifier les acteurs clés du processus achats.
- Analyser son portefeuille achats.

Analyser le besoin dans un projet Achats

Module eLearning 2

- Analyser le dossier technique d'un projet d'achat.
- Faire une analyse précise et structurée d'un dossier technique.
- Développer son niveau d'écoute.
- S'appuyer sur l'analyse des données quantitatives et financières.
- Optimiser le cahier des charges.

Votre parcours en ligne: (suite)

Analyser le marché fournisseurs dans un projet Achats

Module eLearning 3

- Collecter les informations pertinentes.
- Analyser les forces du marché.
- Utiliser les 9 axes d'analyse du risque fournisseurs.
- Communiquer efficacement en interne ses préconisations.

Analyser les coûts dans un projet Achats

Module eLearning 4

- Découvrir le coût total d'acquisition (TCO).
- Comprendre la mécanique des prix.
- Bâtir le "cost model" en identifiant les "cost drivers".

Elaborer une stratégie Achats

Module eLearning 5

- Définir la stratégie d'achats.
- Utiliser un outil de synthèse des points clés : la matrice SWOT.
- Analyser les risques liés à l'achat.
- Identifier les leviers stratégiques adaptés.
- Définir le plan d'actions stratégique achats.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Suivi personnalisé tout au long du programme

- Vous aurez la possibilité de voir votre progression directement sur la plateforme en ligne.
- Une hotline technique est à votre disposition du lundi au vendredi afin de s'assurer que le cours fonctionne correctement:
elearning@cegos.ch

Evaluation et Certificats

Evaluation

Test des connaissances: évaluation avant de commencer les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer vos connaissances de base. Ce test peut être effectué seulement une fois. Les résultats ne seront pas pris en compte.

Test des connaissances acquises : évaluation finale après avoir complété les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer l'assimilation des connaissances. Ce test peut être effectué plusieurs fois et seul le meilleur résultat sera retenu.

Certification

Pour pouvoir obtenir un certificat, il vous faudra terminer tous les modules eLearning et obtenir **un minimum de 80% de réussite** au test des connaissances acquises durant le programme

