Formations Achats de l'organisme de formation ProFormalys

Entraînez vos acheteurs à réduire les coûts

Objectifs : Entraînez vos acheteurs à réduire les coûts. Dégager les outils de succès, les freins et les moyens de les éliminer.

PROGRAMME

Problématique courante

- Dans une entreprise de services, les achats représentent typiquement 20% du chiffre d'affaires. 10% de baisse de coût d'achats peut représenter la différence entre bénéfice ou perte d'exploitation
- Dans une entreprise industrielle, les achats peuvent représenter 70% du CA. Les coûts d'achats conditionnent directement l'existence même de l'entreprise
- Parmi les difficultés les plus courantes rencontrées en termes de prix d'achats, on peut citer:
  - Le choix erroné de fournisseurs, satisfaisants au niveau technique, mais non compétitifs, par leur structure interne, leur position de monopole…
  - La faiblesse du pouvoir de négociation, par un rapport de force défavorable, un manque de formation à la négociation, un manque d'objectifs
  - L'absence d'un plan de réduction des coûts, alors même que toute entreprise fait des prévisions de croissance du chiffre d'affaires
  - L'existence de stocks dormants, dont la valeur baisse rapidement, les composants devenant obsolètes
  - La non prise en compte du coût complet des achats (coût d'utilisation incluant les frais d'approches, les investissements, les coûts de non qualité, les coûts d'assemblage)

Réponses appropriées

Former vos acheteurs pour:

- Avoir une conscience aiguë des gisements de profit que l'entreprise possède
- Savoir les estimer et établir un plan de réduction des coûts
- Coordonner le plan de réduction des coûts avec les fonctions en relation
- Mobiliser les outils et pratiques permettant de mettre en oeuvre le plan de réduction des coûts dont la négociation

Bénéfices attendus

- Réduction des coûts
- Création d'une dynamique positive dans l'entreprise, grâce à des améliorations visibles

Personnes concernées
Acheteurs, financiers, membres de direction générale ou équipe projet impliqués dans les coûts de produits ou projets

Pré requis : aucun

PEDAGOGIE

Le Formateur
Spécialiste des Achats
Méthodes pédagogiques
Présentation et animation par un professionnel des achats.
En lancement de réunion: question aux élèves sur leurs parcours et problématiques spécifiques
Guide visuel: présentation Powerpoint sur écran informatique
Support aux participants: support de cours, bibliographie, liste de sites Internet
Exercices: deux cas proposés pour lesquels les élèves déterminent la situation existante, et la démarche à appliquer.
Modalités d'évaluation
Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.

Intra entreprise
Lieu de formation : dans la ville de votre choix.

Inter entreprises
Tarif par personne

2 jours

1 150 €

Réf : AC083