



Les achats dans un groupe de projet technique

<p>Objectifs : Définir les besoins et objectifs des achats techniques. Optimiser la performance des achats par la maîtrise des fonctions acheteur – prescripteur. Associer les fournisseurs, experts dans leur domaine, à la performance globale. Connaître les enjeux de la propriété intellectuelle dans les achats techniques.</p>	<p>Personnes concernées Responsable achats.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>LES BESOINS ET OBJECTIFS DES ACHATS TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besoins pour la maintenance des installations, des outils, des bâtiments • Besoins en pièces de rechange standard et non-standard • Besoins pour les services généraux et techniques • Besoins de prestations intellectuelles et R&D • Objectifs en termes de temps, de fiabilité, d'immobilisation, de service, d'innovation et de coûts <p>LE TRAVAIL PRESCRIPTEUR - ACHETEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les trois axes stratégiques de la performance achats de l'entreprise : acheter mieux, acheter moins, acheter utile • Les enjeux respectifs en terme de réduction des coûts • Acheter " utile " : mieux spécifier pour éviter la sur-qualité, la sous-qualité et tenir les délais • La relation prescripteur-acheteur dès la phase de définition du besoin <p>CAHIER DES CHARGES FONCTIONNEL VERSUS CAHIER DES CHARGES TECHNIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir rédiger un cahier des charges fonctionnel • Fixer des obligations de résultat et éviter la simple obligation de moyens • Mettre en œuvre une analyse fonctionnelle • Exercice d'application : analyse critique d'un cahier des charges <p>AUGMENTER LA VALEUR ET AGIR SUR LES COÛTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les contraintes internes qui réduisent la recherche de nouvelles solutions • Identifier les facteurs externes qui pèsent sur les coûts • Établir la cartographie des risques et des opportunités, chiffrer leur impact sur les coûts • Prendre en compte le coût total (TCO) • Mettre en œuvre les leviers de réduction des coûts <p>MAITRISER LE FACTEUR TEMPS, GERER EN MODE PROJET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir une séquence réaliste de consultation des fournisseurs : RFI, RFP, RFQ • RFI (Request for information) : consultation préliminaire pour information • RFP (Request for proposal) : première proposition chiffrée, base de négociation • RFQ (Request for quotation) : offre engageante du fournisseur • Exercice d'application : analyse des facteurs de coûts, TCO <p>MOBILISER L'EXPERTISE DES FOURNISSEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise étendue et développement de la relation fournisseurs • Rechercher des solutions innovantes et les ruptures technologiques • Optimisation du besoin • Convergence multicritère • Établir une relation de confiance pour renforcer la relation contractuelle • Plan d'action personnel : formaliser les actions qui permettent de mieux déterminer l'enjeu majeur de la performance achats de l'entreprise <p>LA PROPRIETE INTELLECTUELLE DANS LES ACHATS TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La propriété intellectuelle • Protéger le savoir-faire de l'entreprise • Maîtriser le savoir-faire transmis dans les appels d'offres et les négociations • Acheter des produits « libres de droits » • Maîtriser l'achat des prestations intellectuelles • Créer des avantages concurrentiels en achetant des produits protégés • Utiliser les contrats pour mieux coopérer • La coopération R&D/Achats 	<p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PEDAGOGIE</p>	
<p>Le Formateur Consultant expert en achats.</p> <p>Méthodes pédagogiques</p> <p>Apports théoriques et applications pratiques sous forme d'exercices. Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets. A l'issue de la formation, les personnes concernées devront avoir compris les spécificités des achats techniques. Début de la session : Etat des pratiques et du contexte. En cours de session : Diverses questions posées sur la notion d'expertise et propriété intellectuelle. En fin de session : Evaluation des connaissances des stagiaires à l'aide d'un quiz sur la compréhension de la démarche.</p> <p>Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p>Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter Entreprises Tarif par personne</p>	
<p>3 jours</p> <hr/> <p>1 550 € H.T.</p> <hr/>	
<p>Réf : AC107</p>	

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur www.proformalys.com