

PROGRAMME DE FORMATION

COMMENT PROFESSIONNALISER VOS ACHATS SANS COMPLEXITÉ ET AVEC DES ACTIONS CONCRÈTES ?

PUBLIC CONCERNÉ :

Dirigeants, responsables ou collaborateurs de TPE et PME, artisans, commerçants, indépendants.

PRÉREQUIS :

Connaissances de base sur la fonction achat

DURÉE EN PRÉSENTIEL :

1 journée soit 7 heures

DATES : A définir

HORAIRES :

9h00-12h00 / 13h30 – 17h30

COÛT DE LA FORMATION :

Sur devis

Cette formation est éligible au financement par les OPCO

DÉLAI D'ACCÈS :

Inscription minimum 1 mois avant le début de la formation

EFFECTIF GROUPE :

6 à 10 stagiaires

LIEU :

21-23 rue de Courcelles
51100 REIMS

Stationnement payant



LIEU - ACCESSIBILITE : Ascenseur
Si besoin d'adapter notre formation, merci de prendre contact avec nous en amont ecole.des.pme@cpme51.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre comment passer d'achats opérationnels à une fonction stratégique.
- Savoir structurer les achats et définir une politique adaptée à la PME.
- Déployer une stratégie auprès des fournisseurs et suivre la performance.
- Identifier des leviers concrets pour améliorer l'efficacité et la durabilité des achats.

CONTENU DE LA FORMATION :

Accueil et introduction (30 min)

- Présentation de la/du formateur(ice) et des participants.
- Échanges sur les pratiques actuelles et attentes.
- Mini-quiz sur la stratégie achat pour éveiller la curiosité.

Rappel et approfondissement – rôle stratégique des achats (1h)

- Les piliers de la performance achat et leur lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Importance d'une approche proactive dans les achats.
- Témoignages et exemples concrets de PME performantes.

Structurer ses achats (1h)

- Catégorisation des achats : achats directs/indirects, critiques/non critiques.
- Définition de critères de performance et d'indicateurs simples à suivre.
- Atelier pratique : analyse rapide de ses achats et identification des priorités stratégiques.

PROGRAMME DE FORMATION

Déployer sa stratégie achat auprès des fournisseurs (1h)

- Sélection des fournisseurs stratégiques.
- Définition des conditions et suivi des engagements.
- Communication et collaboration pour renforcer la fiabilité et la performance.
- Cas pratique : mise en situation de sélection ou négociation fournisseur.

Atelier pratique – construire son plan stratégique achat (2h)

- Rédaction d'un mini-plan stratégique pour sa PME.
- Priorisation des actions à mettre en œuvre dans les 3 à 6 prochains mois.
- Échanges et retours entre participants.

Partage d'expériences et bonnes pratiques (1h)

- Discussion sur les difficultés rencontrées et solutions concrètes.
- Benchmark des idées mises en œuvre par les participants.

Echanges et clôture (30 min)

- Synthèse des apprentissages de la journée.
- Engagement sur les actions à réaliser après la formation.
- Questionnaire de satisfaction.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Format participatif et interactif, accessible à tous.
- Apports concrets et illustrés d'exemples de terrain.
- Échanges collectifs et retours d'expérience.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Simulations de situations réelles / Cas pratique.

MODALITÉS DE SUIVI :

- Questionnaire de positionnement avant formation.
- Feuilles de présence.
- Evaluation à chaud de la formation.
- Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation.
- Envoi d'un questionnaire d'auto-évaluation à froid au stagiaire pour évaluer le transfert des acquis formation, 3 semaines après la formation.

PROFIL INTERVENANT : Expert(e) Achat & Fondateur(trice) engagé(e)