

PROGRAMME DE FORMATION

ET SI VOS ACHATS DEVENAIENT UN LEVIER DE PERFORMANCE ?

PUBLIC CONCERNÉ :

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

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis nécessaire

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 le rôle stratégique de la fonction achat, même dans une petite structure.
- Identifier les premiers leviers pour rendre les achats plus responsables et durables.
- Prendre conscience de l'impact économique, social et environnemental des décisions d'achat.
- Repartir avec des actions concrètes à mettre en œuvre rapidement.

CONTENU DE LA FORMATION :

Accueil et introduction (30 min)

- Présentation de la/du formateur(ice) et des participants.
- Mini-quiz / brise-glace : « Et si vos achats pouvaient devenir un levier de performance ? »
- Échanges sur les pratiques actuelles et attentes de la journée.

La fonction achat dans la PME (1h)

- Définition et rôle stratégique de la fonction achat.
- Les trois piliers de la performance achat : économique, qualité, durabilité.
- Exemples concrets et retours d'expérience.
- Discussions : comment la fonction achat est vécue dans chaque entreprise présente.

Premiers pas vers les achats responsables (1h)

- Intégrer la responsabilité dans ses choix : fournisseurs locaux, produits durables, labellisés.
- Outils simples et accessibles pour amorcer une démarche responsable.
- Atelier rapide : identification des achats "à fort impact" dans l'entreprise.

PROGRAMME DE FORMATION

Atelier pratique – Diagnostic de ses achats (1h)

- Cartographie des achats actuels de l'entreprise.
- Identification des opportunités d'amélioration.
- Priorisation des actions à mettre en œuvre immédiatement.

Cas pratiques et simulations (1h)

- Simulations de situations réelles.
- Discussion sur les difficultés rencontrées et solutions concrètes.

Élaboration de son plan d'action individuel (2h)

- Chaque participant définit 3 à 5 actions concrètes à mettre en place dès demain.
- Mise en commun et échanges pour inspiration et retours d'expérience.

Echanges et clôture (30 min)

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

MÉTHODES PEDAGOGIQUES :

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

MODALITES D'ÉVALUATION :

- Simulations de situations réelles / exercices d'application.

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)