

FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

Mettre en place une stratégie d'achat cohérente avec la politique achat dans un environnement d'achats publics

Code du module

STRAT PU

Généralités

Population cible :	Responsable Achats, acheteurs
Objectifs pédagogiques généraux du module :	Comprendre les notions de politique des achats, de stratégie. Savoir identifier les leviers stratégiques et les mettre en œuvre.
Modalités pédagogiques du module :	Alternance entre : '-Méthode Accelerated Learning®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé. '- Méthode Didactique présentielle Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue. Le support est donné en début de formation. Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.
Documents remis :	-Support Powerpoint + corrigés - Supports des résumés - Cas pratiques et Corrigés
Prérequis	Maitrise des achats publics Quelques années d'expérience dans les achats

Durée du module en heures : 14 heures

Déroulé pédagogique (fiche synthétique, n'hésitez pas à demander la fiche détaillée)

Temps 0 : **Accueil, Introduction & Tour de table**

Temps 1 : **Construire, étapes par étapes, les politiques achats/ Stratégies achats/Plans d'actions en commençant par la Politique**

Contenu du temps :

- sLes principaux axes des politiques achats
- réduction des coûts
- réduction des prix
- innovation
- accès aux PME
- Durabilité, achats responsables

Modalités pédagogiques :

Temps didactique avec présentation de politiques et de stratégies
construction de stratégies en groupe

Temps 2 :

Piloter l'articulation d'une stratégie achats dans le cadre de la politique de l'organisme

Contenu du temps :

Définir la stratégie en cohérence avec la politique de l'organisme
'Définition majeures concernant la stratégie dans les achats publics
Outils de segmentation (ABC, Pareto, matrices risques enjeux, SWOT)
Plans d'action

Modalités pédagogiques :

Les stagiaires identifient et rédigent une stratégie achats en cohérence avec la politique achats et en vérifient la cohérence

Temps 3 :

Utiliser les leviers pour mettre en œuvre la stratégie et segmenter

Contenu du temps :

Connaitre les leviers habituels d'une stratégie achats
Leviers de remise en cause des besoins
leviers volumes
leviers associés à la mise en concurrence
leviers associés à une gestion dynamique des fournisseurs
Leviers de gestion de la performance en execution

Modalités pédagogiques :

Temps didactique
Présentations d'exemples
Cas pratique : les leviers adaptés à plusieurs segments
travail en petits groupes.
Chaque petit groupe dispose d'une politique achat et choisit et met en œuvre une stratégie adaptée à cette politique achat en

Aspects commerciaux et relations avec les certificats :

Dates prévues en 2020 2021 :

11/05/2021
12/05/2021

Commercialisé également par ...

CFPA
Ville de Paris

Disponible en intra ?

formation en intra possible: 2100 euros Plus frais de déplacements

Relation avec le diplôme RNCP niveau 6 :

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du Diplome RNCP niveau 6 de l'ISAP

Relation avec le CFP 'expertise achats FCS' :

Pas de Prise en compte

Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'

Pas de prise en compte

Relation avec le CFP 'manager de l'Achat Public'

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du CFP 'Manager de l'achat Public' de l'ISAP.

Conditions des formations en intra (chez vous) :

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix et conditions des formations en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée ci dessus :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite plus haut) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Pour tout renseignement (obtenir la fiche détaillée, des questions sur les reconnaissances vers l'ISAP, etc...) :

Par téléphone : 0961672328

Par mail : contact@isap.education,