

Achats et Conduite de Projet

Lien : https://maroc-performance.com/formation/achats-et-conduite-de-projet

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MRL236

CATÉGORIE
Gestion et Animation de l'Equipe Projet

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Acquérir les concepts et les outils du management de projets
- Comprendre le fonctionnement en mode projet et la place des achats dans les projets
- Positionner et valoriser l'acheteur projet au sein des organisations achat et projets
- Réaliser et coordonner les achats dans les projets
- Garantir le respect des exigences des projets
- Intégrer les fournisseurs sélectionnés dans les projets
- Piloter la performance des fournisseurs

👥 POUR QUI ?

- ✔ Acheteur projet
- ✔ Acheteur programme
- ✔ Coordinateur achats-projets
- ✔ Acheteur confirmés intégrés récemment dans une équipe-projet ou dans des plateaux pluridisciplinaires
- ✔ Chef de projet
- ✔ Ingénieur bureau d'études découvrant les achats au sein de leurs programmes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les fondamentaux de la gestion de projet

- Définition du projet et du fonctionnement en mode projet
- Les étapes et le cycle de vie d’un projet

2 / Situer les achats dans l’environnement des projets

- La place des achats selon les typologies de projet
- Les partenaires du management des achats de projet : rôle du chef de projet, des acheteurs et des partenaires internes et externes
- Evaluer la contribution des achats attendue par le chef de projet
- Positionner les acheteurs familles et les acheteurs projets
- Définir les livrables : produit ou service définitif, résultats attendus

3 / Valoriser l'implication amont des achats

- Utiliser les apports du marketing achats
- Anticiper les risques et profiter des opportunités
- Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques
- Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion des interlocuteurs clés

4 / Maîtriser la fonction Achats dans les projets

- Bâtir le plan d’achats :
- les données d’entrée, le jalonnement, les «délivrables»
- le reporting et le retour d’expérience associés

Maroc Performance

- Pratiquer l’analyse fonctionnelle et en faire un outil d’achat percutant et communicant
- Du cahier des charges aux spécifications techniques : les pièges à éviter
- Utiliser l’analyse de la valeur : la matrice de transfert
- Présélectionner les fournisseurs

5 / Choisir les fournisseurs et fiabiliser les relations

- Pratiquer l'analyse fonctionnelle et en faire un outil d'achat percutant et communicant
- Evaluer un partenaire
- Raisonner en coût complet sur tout le cycle de vie
- Mettre en place une relation de collaboration pérenne avec ses interlocuteurs

6 / Piloter la performance des fournisseurs

- Mesurer à l'aide d'indicateurs simples et pertinents
- Formaliser et verrouiller les engagements
- Négocier des plans de progrès et de développement fournisseur

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance