

Techniques Achats pour Managers

Maîtrisez les techniques achats stratégiques pour piloter efficacement les achats de votre entreprise. Cette formation de 5 jours vous permet d'acquérir les compétences essentielles pour optimiser vos processus d'approvisionnement, négocier avec vos fournisseurs et réduire vos coûts d'achat. Destinée aux responsables achat et responsables approvisionnement, cette certification vous transforme en acteur clé de la performance économique de votre organisation.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-achats-pour-managers

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
ACL08

CATÉGORIE
Leadership, Management Achats et Soft Skills

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les missions confiées à un responsable approvisionnement
- ✔ Travailler en bonne collaboration avec les acheteurs
- ✔ Améliorer le taux de service aux clients internes et externes
- ✔ Eviter les ruptures et les surstocks en dimensionnant le stock au juste nécessaire
- ✔ Développer de vrais partenariats et la bonne posture avec les fournisseurs
- ✔ Savoir évaluer un fournisseur
- ✔ Acquérir les réflexes des meilleurs acheteurs
- ✔ Analyser le besoin d'achat et l'exprimer clairement
- ✔ Sélectionner et suivre ses fournisseurs
- ✔ Optimiser les coûts d'achat
- ✔ Satisfaire les clients internes
- ✔ Piloter la performance des achats
- ✔ Démontrer la valeur ajoutée des achats

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsable approvisionnement
- ✔ Responsable Achat

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le processus de demandes d'approvisionnements

- L'environnement de la fonction; les différents interlocuteurs
- La bonne compréhension du besoin
- Le cahier des charges

2 / Le Responsable Approvisionnement et l'utilisation des systèmes d'information

- Les ERP
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC, S&OP)
- Le MRPII, le Plan Directeur de Production
- Le CBN (calcul du besoin Net)

3 / Optimisation de la gestion de son portefeuille produits et fournisseurs

- L'analyse ABC des familles de produits
- L'analyse ABC de ses fournisseurs (Chiffres d'affaires, délais, qualité...)
- Identifier les priorités
- Élaborer son plan d'actions

4 / Le rôle du stock dans l'approvisionnement

- Les différents types de stocks
- Les stocks juste nécessaires
- L'amélioration de la rotation des stocks

Maroc Performance

5 / Les techniques d'approvisionnements

- Le déclenchement sur seuil, le point de commande
- Les commandes périodiques
- L'exploitation du calcul du besoin net (CBN)
- La réduction du nombre de commandes
- La quantité économique à commander
- Mise en application : calcul des quantités économiques des commandes à partir de cas concrets

6 / Estimation des stocks de sécurité

- Réagir face à la variabilité de la demande clients
- Se prémunir face aux risques fournisseurs
- Calculer le stock juste nécessaire en fonction du taux de service exigé
- Mise en application : calcul des stocks de sécurité à partir de cas concrets

7 / Manager un service approvisionnement

- L'organisation du service
- Etre le coach de son équipe
- les définitions de fonctions
- le management par objectifs
- L'élaboration des processus clés

8 / Communication avec ses fournisseurs

- Les informations à obtenir des fournisseurs
- Les bonnes attitudes pour rendre positive la communication au jour le jour
- La bonne posture
- Mise en situation : Entraînement à des jeux de rôle "Approvisionneur/Fournisseurs".

9 / Cahier des charges logistique

Maroc Performance

- Les informations à inclure
- protocole de réception
- contrôle conformité
- documents d'accompagnement souhaités
- identification et conditionnement des produits
- L'ouverture des litiges et les pénalités de retard

10 / Tableau de bord de l'approvisionneur

- Les indicateurs opérationnels de la fonction
- le calcul de la couverture moyenne et de la rotation des stocks
- le Taux de service et de taux de rupture
- l'analyse des coûts liés à la gestion des stocks (prix moyen pondéré…)
- Les indicateurs de pilotage : la définition des plans d'actions de progrès

11 / Mise en place son organisation achats

- Analyser les dépenses et établir un diagnostic
- Donner les orientations du service : préparer la politique achats
- Distinguer calcul de gains achats, économies et mesure de la performance
- Définir l'organigramme

12 / Gestion des équipes et son réseau

- Les styles de management
- Compétences achats
- Management et délégation : écouter, responsabiliser, motiver, faire progresser
- Gérer des relations hiérarchiques ou fonctionnelles
- Entretenir les relations de coopération
- Conseiller et soutenir efficacement un acheteur opérationnel
- Gérer les situations difficiles
- Fixer des règles d'éthiques

Maroc Performance

13 / Gestion des négociations de contrats

- Les points clés juridiques pour le manager achats en France et à l'international
- Les risques achats
- Délimiter le pouvoir d'engagement personnel des acteurs de la fonction
- Cerner les rapports de force
- Le rôle et les postures à adopter en négociation

14 / Manager la relation fournisseur

- Gestion du risque fournisseur
- Contrats et points de vigilances juridiques
- Capter l'innovation
- Le développement fournisseur
- Aider les fournisseurs à réussir : les améliorateurs Qualité, Coûts, Délais, Service
- Performance du panel
- Code déontologique et charte achat

15 / Pilotage de la performance en achats

- Optimiser le tableau de bord achat
- Découvrir les notions de "relations fournisseur responsables" et "d'achats durables"

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

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 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