

Cost Killer Achats

Réduisez vos coûts avec notre formation Cost Killer Achats

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cost-killer-achats

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL32

CATÉGORIE
Budgétisation achats et gestion des coûts

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Piloter avec efficacité ses achats
- Identifier et savoir actionner les leviers pertinents conduisant à la réduction des coûts
- Ggarantir, la rentabilité et la qualité des biens et services achetés

POUR QUI ?

- Toute personne désirant réduire des coûts
- Directeurs et Responsables d’entreprises
- Directeurs et Responsables de centres de profit
- Directeurs et Responsables commerciaux
- Directeurs et Responsables des achats



Programme détaillé

1 / Les fondamentaux du Cost Killing

- Les fondamentaux : Qu’est ce qu’acheter ? Quel vocabulaire indispensable à connaître ?
- Pourquoi la gestion des achats est devenue une fonction incontournable pour une bonne gestion de l’entreprise ?
- Notions de coût complet

2 / Le Processus Achats

- Les étapes clés d’une démarche achats réussie
- La veille marché fournisseurs
- L’analyse stratégique du portefeuille achats
- La préparation et le lancement d’un appel d’offre
- L’analyse des offres
- Les outils de l’acheteur
- La préparation à la négociation
- Le contrat d’achats
- Déployer une nouvelle relation commerciale avec un prestataire
- Les tableaux de bord de suivi d’activité pertinents en achats

3 / Replacer le cost-killing dans la stratégie globale de l’entreprise

- Revisiter les enjeux et les limites du cost-killing en période de crise
- Savoir avec qui pratiquer du cost-killing en interne et à l’externe
- Définir le profil du cost-killer : une fonction ou une discipline transversale ?
- Comment travailler avec un cabinet d'optimisation des coûts

Maroc Performance

4 / Utiliser les leviers en phase de sourcing

- Augmenter la concurrence perçue
- Réaliser un appel d'offres innovant
- Faire appel à un nouveau fournisseur et réagir aux ententes
- Augmenter la motivation des fournisseurs
- Les outils SRM (Supplier Relationship Management)

5 / Connaître les points de vigilance

- Repérer les pièges et les bénéfices de ce type de démarche
- Créer une veille et se benchmarker : établir les best practices

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

Prochaines dates programmées

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
23 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

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