



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**

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

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 Oct. 2026

 Distanciel

 22 au 23 Déc. 2026

 Distanciel

 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