

OPTIMISATION SOURCING ACHAT

5 jours . 9 Modules . Ateliers Pratiques - Exercices

PROGRAMME DE FORMATION OPTIMISATION SOURCING ACHAT



Public concerné

Tout professionnel (vendeur, acheteur, commerçant) souhaitant se former aux techniques de sourcing achat.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Être capable de comprendre la stratégie de soucing achat dédié aux commerçants.
- Être capable de définir ses besoins et ses fournisseurs.
- Être capable d'identifier des nouvelles sources d'approvisionnement.
- Être capable de sélectionner un fournisseur.
- Être capable de conduire une négociation d'achat.
- Être capable d'optimiser les coûts achat.
- Être capable de créer un process de suivi fournisseur.
- Être capable de digitaliser son sourcing.
- Être capable de construire son propre plan de sourcing achat.

Durée/ Tarif

35 heures/ 1400 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en début et en fin de formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

CONTENU DU PROGRAMME



JOUR 1

Module 1 : Comprendre le rôle stratégique du sourcing dans le commerce. (3h)
Définition et enjeux du sourcing pour un commerçant.
Différence entre achat, approvisionnement et sourcing.
Impact sur la marge, la rotation des stocks et la satisfaction client.
Tendances actuelles (local sourcing, achats responsables, digitalisation).
Exercice : analyse de l'impact d'un changement de fournisseur sur le prix de revient et la marge.

Module 2 : Analyser ses besoins et son portefeuille fournisseurs. (4h)
Évaluer la consommation passée et prévoir les besoins futurs.
Identifier les produits stratégiques (méthode ABC / Pareto).
Cartographie des fournisseurs actuels.
Identifier les points faibles et opportunités dans la chaîne d'approvisionnement.
Ateliers pratique : réalisation d'une cartographie des besoins et analyse ABC d'un stock.

JOUR 2

Module 3 : Identifier de nouvelles sources d'approvisionnement. (3h)
Recherche de fournisseurs locaux, nationaux et internationaux.
Utilisation d'outils (plateformes B2B, salons, réseaux professionnels).
Benchmark des prix et conditions commerciales.
Facteurs à évaluer : prix, délais, qualité, fiabilité, RSE.
Risques liés au sourcing international.
Étude de cas : trouver 3 fournisseurs potentiels pour un produit donné, comparer leurs offres et classer selon critères.

Module 4 : Évaluer et sélectionner un fournisseur. (4h)
Grille d'évaluation fournisseur.
Vérification de la solvabilité et conformité légale.
Test qualité et validation échantillons.
Importance de la relation fournisseur sur le long terme.
Exercice : élaboration d'une grille d'évaluation et classement de fournisseurs fictifs.

JOUR 3

Module 5 : Préparer et conduire une négociation achat. (7h)
Préparation : objectifs, limites, alternatives.
Techniques de négociation (prix, délais, quantités, services).
Gestion des objections et des concessions.
Formalisation des accords (contrats, bons de commande).
Jeu de rôle : simulation de négociation fournisseur avec objectifs chiffrés.

JOUR 4

Module 6 : Optimiser les coûts d'achat. (5h)
Achat groupé / mutualisé.
Gestion des volumes et des délais pour obtenir de meilleurs tarifs.
Réduction des coûts cachés (transport, stockage, emballage).
Analyse TCO (Total Cost of Ownership).
Ateliers : calcul du coût global réel d'un produit.



Module 7 :Mettre en place un suivi fournisseurs. (2h)
Indicateurs de performance (KPI) : taux de service, respect délais, qualité.
Suivi régulier et communication avec le fournisseur.
Gestion des litiges et réclamations.
Fidélisation et partenariats stratégiques.
Exercice : création d'un tableau de suivi fournisseur sur Excel.

JOUR 5

Module 8 : Digitaliser et automatiser son sourcing. (3h)
Outils de gestion des achats et ERP.
Utilisation de plateformes e-sourcing.
Automatisation du suivi des commandes.
Veille et alertes sur évolutions marché et prix.
Démonstration : utilisation d'un outil en ligne de veille fournisseur.

Module 9 : Construire un plan sourcing optimisé. (4h)
Synthèse des besoins, fournisseurs et stratégies.
Planification des actions à court, moyen et long terme.
Anticipation des ruptures et gestion des risques.
Intégrer une démarche RSE et locale dans le sourcing.
Atelier final : chaque participant élabore un plan sourcing complet pour son entreprise.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr