

- Des formations certifiantes spécialisées
- Une expertise internationale au Maroc

Cycle de formation achats : Niveau opérationnel	Cycle de formation achats : Niveau stratégique
<p>Population concernée :</p> <p>Acheteurs grandes entreprises, responsables achats PME, PMI, responsables administratifs & financiers...</p>	<p>Population concernée :</p> <p>Responsables et directeurs du département achats, directeurs financiers...</p>
<p>Présentation du programme :</p> <p>Ce cycle spécialisé de 10 journées a pour objectifs d'intégrer des « best practices » dans la fonction achats tout en consolidant les « savoirs » requis à l'optimisation des activités d'achats.</p>	<p>Présentation du programme :</p> <p>Ce cycle de formation de 12 journées a pour objectifs de renforcer les concepts et les principes, d'identifier les moyens et les outils, et de développer les compétences comportementales utiles pour optimiser la fonction achats comme levier de développement de l'entreprise.</p>
<p>Partie 1 : Organisation des activités & de la fonction achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Positionner son rôle et sa fonction dans le contexte de la stratégie achats - Connaître les processus et procédures d'achats - Connaître et remplir les tableaux de bord - Connaître et utiliser les outils de suivi des fournisseurs.</p> <p>Durée : 2 journées</p>	<p>Partie 1 : Les achats comme fonction stratégique de l'entreprise</p> <p>Objectifs pédagogiques : Identifier et définir les catégories d'achats - Définir et mettre en place une organisation d'achats efficace - Définir des stratégies d'achats - Définir les indicateurs de performance et tableaux de bord - Définir et mettre en place les outils de suivi des fournisseurs.</p> <p>Durée : 2 journées</p>
<p>Partie 2 : Les achats selon une démarche de projets</p> <p>Objectifs pédagogiques : Identifier les composantes et les étapes d'un projet d'achats - Valider les besoins des clients internes - Comprendre et suivre le cycle des cahiers des charges/ appels d'offres - Analyser les offres des fournisseurs - Gérer les fournisseurs en période pré/post contractuelle - Appliquer les critères d'évaluation et préparer les dossiers de sélection - Tenir un registre des risques non financiers - Superviser l'exécution des contrats - Compléter les tableaux de bord.</p> <p>Durée : 2 journées</p>	<p>Partie 2 : Développer un projet achats de qualité</p> <p>Objectifs pédagogiques : Définir les composantes et les étapes d'un projet d'achats - Établir un Business Case - Établir et piloter le cycle des cahiers des charges/ appels d'offres - Établir et suivre les relations avec les fournisseurs en période pré/post contractuelle - Définir les critères d'évaluation et valider les dossiers de sélection - Établir un registre des risques non financiers.</p> <p>Durée : 2 journées</p>

- Des formations certifiantes spécialisées
- Une expertise internationale au Maroc

<p>Partie 3 : Finance et Total Cost Ownership (TCO)</p> <p>Objectifs pédagogiques : Évaluer la situation financière des fournisseurs - Identifier, analyser et suivre les structures de coût (interne/externe) - Comprendre, alimenter et suivre le coût total d'acquisition/de possession (TCO) - Tenir un registre des risques financiers.</p> <p>Durée : 1 journée</p>	<p>Partie 3 : Finance et Total Cost Ownership (TCO)</p> <p>Objectifs pédagogiques : Évaluer la situation financière des fournisseurs - Identifier et analyser les structures de coût (interne/externe) - Établir et comparer le coût total d'acquisition/de possession (TCO) - Établir un registre des risques financiers.</p> <p>Durée : 2 journées</p>
<p>Partie 4 : Contrats d'achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Distinguer les différents types de contrats - Connaître l'importance des composantes d'un contrat - Être capable de collaborer avec les juristes - Rédiger clairement / valider les clauses «techniques» - Comprendre les dispositions relatives à la gestion des changements et au traitement des litiges.</p> <p>Durée : 1 journée</p>	<p>Partie 4 : Contrats d'achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Distinguer les différents types de contrats - Définir les contenus des contrats et être capable de les négocier - Être capable de dialoguer avec les juristes - Rédiger clairement - Participer activement à la mise au point des dispositions relatives à la gestion des changements et au traitement des litiges.</p> <p>Durée : 2 journées</p>
<p>Partie 5 : Communication relationnelle au service des achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Comprendre et s'adapter à la psychologie de l'autre en situation - Développer une argumentation pertinente susceptible d'emporter l'adhésion - Faire face, gérer les contextes tendus, ambigus, stressants, à forte connotation émotionnelle.</p> <p>Durée : 2 journées</p>	<p>Partie 5 : Communication relationnelle et techniques de management du responsable achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Optimiser la qualité et la fluidité des relations au sein de l'équipe d'acheteurs - Mettre en oeuvre les 6 principes fondamentaux du management de l'équipe - Développer la cohésion et l'efficacité au sein de l'équipe.</p> <p>Durée : 2 journées</p>
<p>Partie 6 : Négocier gagnant dans la fonction achats</p> <p>Objectifs pédagogiques : Maîtriser un ensemble de techniques et principes applicables aux situations de négociation - Développer les réflexes comportementaux adaptés aux différentes situations, même difficiles - Elaborer ses propres outils et matrices de négociation.</p> <p>Durée : 2 journées</p>	<p>Partie 6 : Stratégies pour la négociation d'affaires</p> <p>Objectifs pédagogiques : Intégrer à leur pratique de la négociation les principes fondamentaux de la psychologie relationnelle - Développer une argumentation adaptée - Maîtriser les «règles d'or» de la négociation d'affaires.</p> <p>Durée : 2 journées</p>

Ces cycles de formations inter entreprises démarreront en Avril 2010

(Possibilité de formation en intra entreprise) :

Les animateurs sont des experts métiers et professionnels de la formation

Pour plus de renseignements sur les modalités de formation et démarches d'inscription :

envoyez un e-mail à formation@hbfttraining.com