

Performance globale de l'entreprise par les achats

Dans un environnement économique de plus en plus complexe et exigeant avec une concurrence exacerbée, les entreprises vont devoir fonctionner autrement. Le succès passe désormais par le découplage entre les différentes fonctions, l'efficacité collective devient donc un nouveau levier de performance. Bien manager ses ressources externes est également un vecteur puissant de création de valeur et d'amélioration de la compétitivité, elles deviennent ainsi un élément de gestion stratégique. Ce concept de formation novateur au plus près de la réalité via le business game COMPIT® permet de comprendre comment améliorer la compétitivité, la création de valeur et comment manager les risques et les ressources externes en mettant les participants en situation et en mesurant en temps réel les conséquences de leurs analyses, de leurs stratégies et de leurs décisions.

OBJECTIFS

- Mettre les participants en situation réelle afin :
- de développer leurs compétences comportementales : capacité d'analyse, de synthèse, de décision
- de trouver et appliquer la bonne méthodologie
- de comprendre les raisonnements, les problématiques, les leviers d'actions des différentes fonctions avec lesquelles ils ont l'habitude de travailler: R&D, Logistique, Achats, Qualité, Approvisionnement
- d'améliorer la compétitivité de l'entreprise et la création de valeur
- de comprendre comment maîtriser les risques et manager les ressources externes
- de comprendre les approches stratégiques et opérationnelles (analyse, plan d'action, leviers d'action, ...)

PROGRAMME

Phase 1 : Apport théorique

- Connaître le métier d'acheteur et son rôle dans l'organisation
- Découvrir les différents leviers de performance des achats
- Apprendre à communiquer entre services

Phase 2 : Mise en situation sur le business game COMPIT® (durée : 7 heures)

- Gérer son stress dans une situation complexe par l'application de bonnes méthodologies
- Savoir analyser de multiples données
- Etablir des diagnostics
- Décider des stratégies et les appliquer
- Procéder à des arbitrages
- Apprendre à gérer un budget et son temps

Phase 3 : Debriefing

- Définir des axes d'amélioration et plan d'actions
- Elaborer son plan de « meilleure collaboration » avec les autres services au retour

2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : AS09

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Apprentissage par l'expérience
- Pas à pas, orientation des participants vers les meilleures méthodologies
- Aide à l'éclairage sur la démarche du participant, ses succès, ses erreurs
- Mise en application des acquis dans l'entreprise du participant dès la fin du stage
- Mise en situation sur simulateur

POUR QUI ?

- Dirigeants
- Acheteurs
- Bureau d'études Qualité, Marketing, Ventes
- Contrôle de gestion

PRÉ-REQUIS

- Utilisation d'internet et des fonctions basiques Excel

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2024
- 15-16 mai 2024
- 10-11 juin 2024
- 19-20 sept. 2024
- 17-18 oct. 2024
- 14-15 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

en entreprise

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.