
FORMATION OUVERTE

Plan annuel pour les achats

Assurer l'évolution de la fonction
Achat par la réalisation des
objectifs annuels

Philip Meyers



Assurer l'évolution de la fonction Achat par la réalisation des objectifs annuels

Contenu

Chaque entreprise a pour habitude de préparer des plans de fin d'année (forecast) pour l'année suivante. Il y a un plan de vente, un plan financier, plan de production, ...

Mais y a-t-il aussi un plan d'achat?

Ce cours offre aux participants un cadre pour évaluer la situation actuelle, analyser l'état souhaité, pour ensuite créer un plan de projet avec des actions concrètes qui aident à réaliser le niveau futur de la fonction d'achat. La formation porte sur la communication et la présentation finale à faire et à ne pas faire, et portent aussi des lignes directrices pour obtenir la coopération et le soutien des clients internes.

Les modèles nécessaires pour le plan et la présentation seront mis à la disposition des participants.

Groupe cible

Directeurs d'achat

Responsable d'achat

Chaque employé est responsable du plan d'amélioration des achats

Objectifs

Après cette formation, les participants sont en mesure d'effectuer les analyses nécessaires et d'en tirer les conclusions pour élaborer son propre plan d'action que la fonction d'approvisionnement au sein de leur propre entreprise augmentera à un niveau supérieur.

Programme

La situation « AS IS »

- Analyse du Spend
Comment faire une analyse quantitative pour identifier les possibilités d'amélioration
- Le modèle de développement des achats
Comment déterminer la position actuelle sur le modèle de développement de Van Weele, et qu'est-ce que cela signifie pour le développement futur.
- Le criblage de 360 °
 - (Senior) Gestion: les patrons
 - Les pairs: d'autres départements, les clients internes
 - Les employés: nous-mêmes
 - Fournisseurs: nos partenaires*Comment faire des entretiens et comment faites-vous une analyse qualitative de la situation actuelle*

La situation suivante: « TO BE »

- Les points de référence
- La vision et la stratégie de l'entreprise elle-même



- Les autres plans: Sales, Production, Finance, ...
- La stratégie d'acquisition
- Où voulons-nous être sur le modèle de développement d'achat?
- Quelles sont les attentes des autres parties prenantes?
 - Exigences des vendeurs
 - Exigences de la production
 - Exigences des Finances
 - Exigences des autres parties prenantes

Donnez au service « Achat » la place qu'il mérite

- Vendre la valeur ajoutée des achats
- Influencer les parties prenantes

La feuille de route pour l'avenir

- Brainstorming: actions d'amélioration possible
- Groupement d'amélioration des actions d'amélioration
- Donner les priorités
- Le plan de projet
- Communication et présentation

Coaching

Les participants à cette formation commencent à travailler sur leur plan et pourraient avoir besoin, plus tard, d'un encadrement par un coach ou un spécialiste. HighFive est disponible pour vous fournir un tel encadrement, que ce soit par le formateur de cette formation ou par un autre professionnel des achats.

