
TOOLBOX

Gestion de Projets pour acheteurs

Introduction à la gestion de projet
pour les acheteurs professionnels
qui travaillent sur des projets

Philip Meyers



Introduction à la gestion de projet pour les acheteurs professionnels qui travaillent sur des projets

Contenu

Cette formation est conçue pour les professionnels d'achat qui soit font partie d'une équipe de projet, soit qui doivent diriger un projet (d'achat).

Les acheteurs font souvent partie d'une équipe qui doit exécuter un projet. Une gestion de projet professionnelle prévoit un processus d'achat qui n'est souvent pas assez connu par les acheteurs. En revanche, les gestionnaires de projet ont souvent peu de connaissance du processus d'achat, de ces possibilités et de ces limites.

Cette formation a pour objectif d'expliquer certains concepts fondamentaux de la gestion de projet professionnel aux acheteurs afin qu'ils puissent effectuer leur rôle de soutien avec une efficacité maximale. En outre ils seront plus fort dans les négociations avec les fournisseurs pour réaliser leurs projets.

Groupe cible

Acheteurs Junior ...
Acheteurs Senior...
Acheteurs Tactiques ...
Manager d'Achats ...

... qui travaillent régulièrement avec des projets.

Objectifs

Après cette formation les Acheteurs comprendront mieux les principes fondamentaux de la gestion de projet. Ils seront en mesure de parler la langue du Project Manager ou peut-être mener des (petits) projets, par exemple dans les Achats.

Programme

Approche

Introduction

- Définition
- Le triple contrainte
- Les différents processus de projets et leur cohérence

Plan de Projet

- De Work Breakdown Structure (structure de répartition du travail)
- Le chemin critique



Le suivi du Projet

- Change Management
- La méthode “Earned Value” (introduction)

Exemple

Un exemple qui montre l'ensemble du processus

Exercice

Les participants feront un exercice de Chemin Critique complet.

