

Fiche Formation Académie Altaïs
05 – Diagnostic Achat

Pourquoi ?

- Porter et maintenir ses pratiques Achat à leur juste niveau de maturité, c'est transformer la fonction Achat de l'entreprise pour lui permettre d'en tirer la meilleure valeur.
- Etablir un Diagnostic Achat pour transformer sa fonction Achat de manière structurée est une démarche pertinente quelle que soit la taille de l'entreprise (start-up, TPE, PME, ETI, GE) à condition toutefois que le chiffre d'Achat soit typiquement au moins égal à 30% de son chiffre d'affaire.

Objectifs

- Maîtriser les bases du Diagnostic Achat pour transformer sa fonction Achat :
 - ✓ Comprendre l'importance du diagnostic dans la démarche de transformation Achat
 - ✓ Conduire le diagnostic
 - ✓ Conduire l'amélioration / Mettre en œuvre le plan d'amélioration

Contenu

- Comprendre l'importance du diagnostic dans la démarche de transformation Achat
 - ✓ situer le diagnostic dans la démarche de transformation Achat
 - ✓ intégrer les 3 dimensions du diagnostic Achat
 - ✓ s'appuyer sur un modèle de maturité Achat et un référentiel de pratiques Achat contemporaines
 - ✓ connaître les tendances (ce que font « les autres ») pour se transformer
- Conduire le diagnostic
 - ✓ auto évaluer son niveau de maturité de pratiques
 - ✓ auditer ses pratiques
 - ✓ identifier & prioriser les opportunités d'amélioration
 - ✓ se situer par rapport à un nuage d'autres entreprises de taille équivalente
- Conduire l'amélioration / Mettre en œuvre le plan d'amélioration
 - ✓ mettre en œuvre les actions d'amélioration
 - ✓ suivre & mesurer le progrès et le rendre durable

Fiche Formation Académie Altaïs
05 – Diagnostic Achat

Pour qui ?

- Responsable Achat, Directeur Achat souhaitant situer la fonction Achat de son entreprise dans le but de mettre en œuvre une démarche de transformation Achat
- Dirigeant d'une start-up ou d'une PME/PMI souhaitant transformer la fonction Achat de son entreprise
- Consultant Achat souhaitant disposer d'une méthode structurée de diagnostic Achat pour accompagner de manière plus efficace ses clients dans leur démarche de transformation Achat

Pré-requis

- Aucun

Les plus Académie Altaïs

- Approche Atelier pédagogique et participative favorisant le Benchmarking Achat sur des pratiques Achat contemporaines
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Cadre *nature* du lieu de la formation

Durée & Date(s)

- 1 jour
- 13/02/2017

Lieu et Hébergements possibles

- Saint Nizier du Moucherotte, Porte du Vercors
- Découvrir [Site de Formation & Possibilités d'Hébergement](#)

Prix en inter-entreprises

- 600€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)
- Option acquisition de l'Outil de Diagnostic : 400€ HT