

CATM04 - Category Management

Pourquoi ?

- Traiter vos catégories Achat majeures par la seule application d'un processus Achat traditionnel, aussi robuste soit-il, est clairement insuffisant.
- Mettre en œuvre une démarche stratégique et structurée de Category Management donne à votre processus Achat la vraie portée qu'il mérite et permet de tirer de vos catégories Achat majeures la meilleure valeur pour l'entreprise.

Objectifs

- Comprendre les pratiques contemporaines de Category Management et identifier les outils de mise en œuvre associés.
- Conduire les activités stratégiques de votre démarche de Category Management en vous appuyant sur une méthodologie éprouvée, efficace, simple et favorisant le travail en binôme (expert Achat, expert Technique) pour optimiser la valeur attendue pour l'entreprise.

Pour qui ?

- La formation s'adresse idéalement, mais pas exclusivement, à des binômes (Acheteur/Category Manager, Expert Technique)
- Category Manager : acheteur expérimenté responsable ou futur responsable d'une ou plusieurs catégories Achat, ou d'un ou plusieurs contrats récurrents d'Achat, souhaitant s'appuyer sur une méthodologie efficace et simple pour gérer les activités stratégiques de sa démarche de Category Management
- Expert Technique : Technicien/Ingénieur déjà impliqué ou souhaitant s'impliquer en binôme avec un acheteur de manière encore plus intégrée et encore plus efficace dans la gestion d'une Catégorie Achat dont il a l'expertise technique
- Responsable Achat envisageant de mettre en œuvre au sein de son organisation une méthodologie partagée de Category Management

Prérequis : Notion de processus Achat

Les plus Académie Altaïs

- Formation-Action orientée sur l'accompagnement des stagiaires dans le processus complet de Category Management : à l'issue de la formation, les stagiaires - idéalement des binômes (Category Manager, Expert Technique) - auront élaboré et développé les stratégies de l'une de leurs propres catégories
- Formation privilégiant la mise en application rapide et pragmatique (part pratique 80% - part théorie 20%).
- Outil support de la méthodologie proposée fourni aux stagiaires qui pourront également facilement adapter l'outil à leurs spécificités d'entreprise s'ils le souhaitent par la suite
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Souplesse de déroulement et logistique éco-responsable : la formation peut également être suivie à distance, d'où pas (ou peu) de déplacement et donc limitation de l'impact sur la planète

Déroulement des sessions à distance - 2 séries de :

- une web conférence collective théorique (~2h maximum)
- un travail d'application par stagiaire-binôme-catégorie (~4h/ stagiaire-binôme-catégorie)
- une web conférence de feedback du travail réalisé (~1h maximum par stagiaire-binôme-catégorie)

CATM04 - Category Management

Contenu

- Introduction : Comprendre les enjeux du Category Management
 - ◇ Situer les activités de gestion de catégorie Achat dans les grandes phases du processus Achat stratégique d'entreprise ; Identifier les activités et la valeur associées à chacune des phases
 - ◇ Comprendre la valeur du travail d'équipe Acheteur / Expert technique pour gérer une catégorie
- Conduire les activités de marketing Achat appliquées au Category Management pour constituer la base de données factuelle de Catégorie Achat
 - ◇ Segmenter et analyser la dépense sur la Catégorie et les Commodités associées ; Analyser le marché relatif à la Catégorie ; Identifier et Analyser les Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités
 - ◇ Savoir identifier et analyser les enjeux et les risques-contraintes relatifs à la Catégorie (commodité par commodité)
- Développer la stratégie de catégorie Achat
 - ◇ Elaborer la stratégie Achat de catégorie (commodité par commodité) en s'appuyant sur le travail d'analyse préalablement réalisé
 - ◇ Sélectionner les leviers pertinents de mise en œuvre de la stratégie et estimer sur un horizon pluriannuel la valeur / gains potentiels de catégorie, commodité par commodité
 - ◇ Elaborer le plan de mise en œuvre de la stratégie de catégorie, commodité par commodité

Durée, Dates, Prix

Session	Durée	Dates	Prix (HT)
Inter-entreprises sur site Altaïs	14h	<ul style="list-style-type: none"> • session#1 : 23, 24/06/20 • session#2 : 8, 9/09/20 	<ul style="list-style-type: none"> • 1200€ par stagiaire • 2400€ par binôme de stagiaires
Inter-entreprises à distance	14h	à convenir avec client	<ul style="list-style-type: none"> • 1200€ par stagiaire • 1200€ par binôme de stagiaires
Intra-entreprise sur site client	14h	à convenir avec client	<ul style="list-style-type: none"> • 3300€, audience jusqu'à 3 binômes • Frais déplacement formateur en sus • 725€ pour chaque binôme supplémentaire
Intra-entreprise sur site Altaïs	14h	à convenir avec client	<ul style="list-style-type: none"> • 3300€, audience jusqu'à 3 binômes • 725€ pour chaque binôme supplémentaire
Intra-entreprise à distance	14h	à convenir avec client	<ul style="list-style-type: none"> • 3300€, audience jusqu'à 3 binômes • 600€ pour chaque binôme supplémentaire

- Stagiaire = une personne physique (acheteur, expert technique, responsable Achat, ...)
- Binôme de stagiaires = 1 Acheteur + 1 Expert Technique

Lieu et Hébergements possibles

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

Altais Conseil

Altais Conseil est une société spécialisée dans les solutions de transformation Achat : Diagnostic Achat & Amélioration de pratiques et Processus Achat; Formations spécialisées Achat en écoles supérieures de commerce, en inter-entreprises et sur-mesure en intra entreprises; Outils & Systèmes informatiques Achat.

Qualité des formations : Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistré sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état) et enregistré au Datadock.

contact@altais-conseil.com

A propos du Formateur



Nicolas Pudda est entrepreneur passionné d'Excellence Achat, dirigeant de la société Altaïs Conseil, consultant, formateur, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Directeurs de Commodités. Dans le cadre de projets d'Amélioration Continue Achat, il a conçu et mis en œuvre des pratiques, processus et systèmes Achat solides facilitant le quotidien d'un grand nombre d'équipes Achat réparties dans le monde. Il a conçu et mis en œuvre divers programmes de formation et de coaching couvrant les pratiques, processus et systèmes Achat, dans un contexte international et multi-culturel.