

DIAG05 – Réaliser un 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

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

Prérequis : 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 & Dates

- 1 jour ; Session#1 : 05/06/2019

Lieu et Hébergements possibles

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

DIAG05 – Réaliser un Diagnostic Achat

Prix en inter-entreprises

- 660€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris) ; Option acquisition de l'Outil de Diagnostic : 500€ HT
- Déjeuner pris en commun dans un restaurant du village, prévoir environ 15-17€

Prix en intra-entreprise

- 1 650€ HT / session (frais de déplacement formateur non compris), base d'environ 8 stagiaires au plus

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

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 multiculturel.