

CATM04-L - Category Management en Ligne (activités stratégiques *amont**)

Pourquoi ?

- Quelle que soit la taille de votre entreprise (grande entreprise multi-divisions / multi-établissements, ETI, start-up ou TPE/PME mono-établissement), il est essentiel de gérer vos catégories Achat stratégiques/critiques de manière structurée et continue pour en tirer la meilleure valeur pour l'entreprise.
- Pour mettre en œuvre un processus de gestion de catégorie, il est primordial de bien comprendre la portée des pratiques contemporaines de gestion de catégories Achat et de retenir les outils les plus pertinents en regard du contexte et de la taille de l'entreprise.

Objectifs

- Conduire les activités stratégiques *amont* 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 ?

- Category Manager : acheteur expérimenté (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 souhaitant mettre en œuvre au sein de son organisation une méthodologie partagée de Category Management

Prérequis : Idéalement, notion de processus Achat

Les plus Académie Altaïs

- Formation-Action orientée sur l'accompagnement des stagiaires dans le développement des stratégies 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 responsable : formation entièrement à distance, pas de déplacement

* CATM04-L est le format en ligne de la formation CATM04 qui couvre par ailleurs les activités *aval* de mise en œuvre de la stratégie de Catégorie Achat (se référer au catalogue)

CATM04L - Category Management en Ligne (activités stratégiques *amont**)

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

Déroulement

- Pour chaque section de la formation : :
 - ◇ séance en ligne de cours/concepts/méthodologie - collective
 - ◇ travail d'application sur les catégories - individuel stagiaire/binôme
 - ◇ séance en ligne de feedback individualisés - collective ou par stagiaire/binôme

Durée & Dates

- Durée : chaque stagiaire consacre 7 à 10 heures en ligne et 12 à 14 heures de travail hors ligne sur sa catégorie
- Dates/ordonnancement des séances : à convenir avec chaque organisation / groupe de stagiaires

Prix en intra-entreprise

- 2600€ HT / session sur base de 4 binômes de stagiaires Acheteur / Expert Technique (ou 4 stagiaires Acheteurs sans Experts Techniques)

* CATM04-L est le format en ligne de la formation CATM04 qui couvre par ailleurs les activités *aval* de mise en œuvre de la stratégie de Catégorie Achat (se référer au catalogue)

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.