

GTAL03 – Gérer les Talents de l'équipe Achat

Pourquoi ?

- Transformer la fonction Achat de l'entreprise, ce n'est pas seulement améliorer ses pratiques, processus & outils Achat, mais c'est également porter une attention forte sur le développement permanent des membres de l'équipe Achat, condition sine qua non pour que la fonction Achat prenne sa pleine et juste part dans la création de valeur.
- Il est essentiel que chaque membre de l'équipe Achat ait un descriptif de fonction clairement défini, des objectifs clairs qui aient du sens d'une part en regard de sa fonction et d'autre part des défis de l'entreprise, ainsi qu'une feuille de route claire d'évolution de ses compétences métier et de ses compétences transverses au métier.

Objectifs

- Structurer ses outils de gestion des talents Achat/Approvisionnements :
 - ◇ modéliser les descriptifs-type de fonction du personnel Achat
 - ◇ définir les objectifs-type du personnel Achat
 - ◇ modéliser les compétences-type du personnel de l'organisation Achat
 - ◇ élaborer une feuille de route de développement de ces compétences sur une base pluriannuelle

Pour qui ?

- Responsable/Directeur Achat
- Responsable RH supervisant la gestion RH de l'organisation Achat
- Dirigeant d'une start-up ou d'une PME envisageant de mettre en place son service Achat ou de recruter son personnel Achat

Prérequis : Aucun

Les plus Académie Altaïs

- Approche atelier, avec échanges d'expériences sur cas réels des stagiaires
- Remise aux stagiaires d'exemples de modèles et de descriptifs-type de fonction de personnel Achat & Approvisionnements, d'exemples d'objectifs-type, de compétences-type à adapter dès le retour en entreprise
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant

Durée & Dates

- 1 jour ; Session#1 : 18/06/2020

Lieu et Hébergements possibles

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

GTAL03 – Gérer les Talents de l'équipe Achat

Prix en inter-entreprises

- 600€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)
- 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, en sus), base d'environ 8 stagiaires au plus

Contenu

- Modéliser les descriptifs-type de fonction du personnel Achat
 - ◇ identifier les Fonctions-type Achat/Approvisionnement
 - ◇ développer descriptifs-type de fonctions Achat/Approvisionnement
- Définir les objectifs-type du personnel Achat
 - ◇ identifier, pour chaque fonction/profil, les objectifs-type usuels dans le domaine Achat
 - ◇ adapter les objectifs-type usuels aux valeurs et défis de l'entreprise
 - ◇ évaluer l'atteinte des objectifs
- Modéliser les compétences-type du personnel de l'organisation Achat
 - ◇ identifier et modéliser pour chaque profil les compétences techniques et fonctionnelles métier et les compétences d'outils & système
 - ◇ identifier et modéliser pour chaque profil les compétences transverses
- Elaborer une feuille de route de développement de ces compétences sur une base pluriannuelle
 - ◇ mesurer le niveau des compétences
 - ◇ définir la cible à viser pour chaque couple profil/compétence
 - ◇ définir et gérer dans le temps le plan de développement des compétences

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.