



Processus Achat Stratégique

3 formations pour « Ancrer le Processus Achat Stratégique au sein de l'entreprise »



Category Management



Gestion de Projet Achat



Pilotage de Contrat

Processus Achat Stratégique

Alinez votre équipe Achat en engageant vos Clients Internes / Donneurs d'Ordre.

Category Management *« Trouver la Valeur »*

- Category Manager, Acheteur
- Expert Technique de Catégorie
- Distanciel, 14h
- Formel collectif + Tutorat individuel sur Catégorie
- 8 séances de 1h à 2h30
- 1750€ HT 1^{er} stagiaire;
- 750€ par stagiaire supplémentaire tutoré

↳ Plus d'infos...

Gestion de Projet Achat *« Obtenir la Valeur »*

- Acheteur Opex ou Capex
- Donneur d'ordre projet Achat
- Présentiel, 10h30
- Formel collectif + Ateliers d'échanges
- 3 demi-journées de 3h30
- 3375€ HT
- Audience jusqu'à 8 stagiaires

↳ Plus d'infos...

Pilotage de Contrat *« Garder la Valeur »*

- Responsable Technique de Contrat (technicien, ingénieur)
- Acheteur, Assistant/e Achat
- Présentiel, 7h
- Formel collectif + Ateliers d'échanges
- 2 demi-journées de 3h30
- 2550€ HT
- Audience jusqu'à 8 stagiaires

↳ Plus d'infos...

Le bloc complet forme un ensemble cohérent vous permettant d'ancrer le Processus Achat Stratégique au sein de l'entreprise. Néanmoins, et selon votre besoin, vous pouvez sélectivement suivre uniquement une ou deux des trois formations du cycle.

Category Management

« Trouver la Valeur »

Conduire les activités stratégiques de Category Management

A l'issue de cette formation entièrement à distance, vous aurez concrètement élaboré et développé la stratégie propre à votre Catégorie Achat, en vous appuyant sur une méthodologie contemporaine.

Programme

- Comprendre les enjeux du Category Management pour l'entreprise, Situer les activités de Category Management dans les grandes phases du processus Achat stratégique d'entreprise.
- Conduire les activités de Marketing Achat appliquées au Category Management pour constituer la base de données factuelle de Catégorie Achat.
- Développer la Stratégie de Catégorie Achat, Sélectionner les leviers de mise en œuvre et estimer la valeur, notamment financière, sur un horizon pluriannuel.

Pour qui: Acheteur responsable d'une Catégorie / Famille Achat; convient également à tout Expert Technique d'une Catégorie (technicien, ingénieur).

Durée: 14h + temps de travail individuel inter séances sur votre Catégorie.

8 séances de 1 à 2h30, dont 3 séances de Tutorat individuel.

Dates et ordonnancement des séances à convenir avec vous.

Prix: 1750€ HT pour le premier stagiaire; 750€ par stagiaire supplémentaire à tutorer.

[Télécharger la Fiche Formation complète](#)

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.

Gestion de Projet Achat - S2C

« Obtenir la Valeur »

Conduire les activités opérationnelles de Gestion de Projet Achat – S2C

A l'issue de cette formation, vos Acheteurs pourront s'appuyer sur une démarche uniforme, structurée et pragmatique de Gestion de Projet Achat intégrant les justes points de contrôle et garantissant l'exécution des étapes du projet dans les règles de l'art Achat.

Programme

- Comprendre les enjeux du Source To Contract / S2C pour l'entreprise, Situer les activités de S2C dans les 3 grandes phases du processus Achat stratégique d'entreprise.
- Conduire de manière structurée les étapes opérationnelles de Gestion du Projet Achat : initiation du projet, préparation et conduite de l'appel d'offres, finalisation et programmation de la mise en œuvre du contrat.
- Gérer les justes points de contrôle du Projet et les événements formels de communication relatifs au Projet.

Pour qui: Acheteur exploitation ou investissement responsable d'un contrat d'Achat; convient également à tout Donneur d'Ordre (technicien, ingénieur) devant s'impliquer en binôme avec l'Acheteur dans la gestion du projet Achat.

Durée: 10h30 (3 demi-journées).

Dates des séances à convenir avec vous.

Prix: 3575€ HT, audience jusqu'à 8 stagiaires.

[Télécharger la Fiche Formation complète](#)

Mettre en œuvre une démarche structurée et pragmatique de Gestion de Projet Achat (Source To Contract) garantit l'exécution du projet dans les règles de l'art Achat et permet à l'équipe projet (Acheteur et Donneur d'Ordre) d'obtenir de manière optimisée la meilleure valeur pour l'entreprise.

Pilotage de Contrat

« Garder la Valeur »

Conduire les activités opérationnelles de Pilotage de Contrat

A l'issue de cette formation, Donneurs d'Ordre-clés et Acheteurs pourront conduire uniformément les actions de pilotage opérationnel du contrat en s'appuyant sur un même socle comportemental ad hoc les engageant d'une même voix dans leur relation avec les fournisseurs.

Programme

- Comprendre les enjeux d'un bon Pilotage de Contrat, Comprendre et Assumer son rôle et ses responsabilités dans le pilotage du contrat, Maîtriser les basiques comportementaux à suivre dans la relation avec les fournisseurs.
- Comprendre les stades d'expression du besoin et les outils associés, Gérer le besoin d'une prestation contractualisée non récurrente (hors forfait).
- Re qualifier les fournisseurs actifs (contrats en cours), Piloter la performance des fournisseurs, Maîtriser les « autres » outils opérationnels du Pilotage de contrat.

[Télécharger la Fiche Formation complète](#)

Pour qui: Donneur d'Ordre / Responsable Technique de Contrat (technicien, ingénieur) et Acheteur, Assistant/e Achat engagés dans le pilotage d'un contrat.

Durée: 7h (2 demi-journées).

Dates des séances à convenir avec vous.

Prix: 2550€ HT, audience jusqu'à 8 stagiaires.

Conduire les justes activités opérationnelles de Pilotage de Contrat, en s'appuyant sur les justes outils et le juste socle comportemental, permet aux Donneurs d'Ordre et à l'Acheteur de garder de manière optimisée la valeur que le Projet Achat a permis d'obtenir pour l'entreprise.

Qualité des Formations Altaïs

Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistré sous le numéro 82380605838 auprès du préfet de Région Rhône Alpes et dispose de la **Certification Qualiopi**.

Le Responsable des Formations



Nicolas PUDDA, Dirigeant de la société Altaïs Conseil, est un entrepreneur passionné d'Excellence Achat, consultant, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eAchat, formateur en entreprises et enseignant Achat, notamment à GEM Grenoble et Paris.

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.

Il a animé un réseau de Category Managers et assuré lui-même des rôles de Chef de Marchés IS&T, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle. 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.