

# PILOTER / GÉRER SON ACTIVITÉ

PILOTER AU LIEU DE SUBIR SON QUOTIDIEN ET ORIENTER SON ACTIVITÉ  
EN DÉTERMINANT DE NOUVELLES PISTES DE DÉVELOPPEMENT  
DU PORTEFEUILLE FOURNISSEURS



V9 22/04/2024

## POUR QUI

Acheteurs sédentaires

## EFFECTIF MIN/MAX

3 personnes / 12 personnes

## PRÉREQUIS

Avoir réalisé la formation « Acheteur prospecteur spécialisé dans le déstockage »

## MODALITÉS

- Présentiel
- Sychrone

## DURÉE

26h + 40h de forfait accompagnement individuel



## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

### À L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Analyser son secteur d'activité en suivant la méthodologie pour en tirer un plan d'action sur les 3 premiers mois en poste
- Planifier son activité à la journée, semaine, mois pour être rentable en atteignant ses objectifs de dossiers déposés et valeur achats HT
- Utiliser les outils informatiques au quotidien pour adapter son organisation et ses priorités
- Adapter ses prévisions en incluant ses propres indicateurs dans sa pondération de portefeuille



## CONTENU DE LA FORMATION

- L'analyse des listings fournisseurs
- Gestion binôme prospecteur / Acheteur
- Cognos
- Gestion du temps
- Les prévisions : pondérer son portefeuille
- Les tableaux de suivis quotidiens
- Le passage en commande
- Le suivi administratif et commercial des commandes
- Les litiges
- Analyse pépète
- Elaborer un plan d'action
- Être efficace en salon



# PILOTER / GÉRER SON ACTIVITÉ

PILOTER AU LIEU DE SUBIR SON QUOTIDIEN ET ORIENTER SON ACTIVITÉ  
EN DÉTERMINANT DE NOUVELLES PISTES DE DÉVELOPPEMENT  
DU PORTEFEUILLE FOURNISSEURS



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Méthode pédagogique active et participative : Exposés, questionnement, exercices en groupe, mises en situations réelles.
- Des livrets pédagogiques sur les méthodologies, processus et bonnes pratiques seront remis aux participants



## NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Aucun



## ÉVALUATION

- Evaluation des prérequis et de positionnement
- Les acquis sont évalués tout au long de la formation faisant l'objet d'une consolidation du formateur si besoin
- Evaluation des acquis via la présentation d'un plan d'action
- Evaluation de la satisfaction stagiaire de la formation à chaud



## VALIDATION DE LA FORMATION

L'inscription en formation à valeur d'engagement de participer à l'intégralité de la formation.  
(Ex : feuille d'émargement, évaluation et synthèse des acquis en fin de formation, ...)



## MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Présentiel : salles de formation équipées, plateau pédagogique



## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est adaptable aux besoins spécifiques. Un référent handicap est à votre disposition.



## INTERVENANT

- Formateurs Achats certifiés
- Experts métiers avec plus de 3 ans d'expérience dans le domaine des achats

