

METTRE EN PLACE UN PROCESSUS DES ACHATS PAR LE DIGITAL



PUBLIC

- Responsable, chef de projet marketing digital, webmaster, chef de projet



PRÉREQUIS

- Aucun



DURÉE & RYTHME

- 1 jour (7h)



LIEU DE FORMATION

- Présentiel de préférence, distanciel (classe virtuelle synchrone)
- Lieu de la formation présentielle : Montpellier Campus MBS (locaux accessibles PMR)



INTERVENANT

- Benjamin Chevalier est expérimenté dans le domaine des achats depuis au moins 20 ans. Il intervient au quotidien sur l'ensemble des problématiques achats sur l'ensemble du processus Achat : de la définition du besoin de manière fonctionnelle à la gestion de la relation fournisseur. Il accompagne les entreprises dans le déploiement d'ERP ou de CRM.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux de la transformation digitale des entreprises et des achats
- Améliorer la performance des achats grâce au digital
- S'approprier par une mise en oeuvre pratique, les principaux outils des achats par le digital



MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & D'ÉVALUATION

- Formation collective (inter et/ou intra)
- Evaluation de la progression des apprenants par un questionnaire
- Evaluation des acquis de la formation avec une mise en situation analysée à l'aide d'une grille d'évaluation
- Bilan « à chaud » permettant la mémorisation des points clé de la formation
- Evaluation « à froid » des impacts de la formation : questionnaire dématérialisé envoyé à J+ 6 mois
- Evaluation de la satisfaction « à chaud » par un questionnaire

TARIF

- 300 € TTC* en inter entreprise et 1650€ en intra-entreprise.
- Adhérents OPCO2I – Tarif négocié. Inscription en direct sur la plateforme : <https://www.linscription.com/pro/opco2i-actionsclesmain.php>

* Organisme non-assujéti à la TVA

LES ACHATS PAR LE DIGITAL

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1

Matin : Les enjeux pour la fonction achat et la performance

Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant

Atelier-échange sur le thème

Présentation par le formateur des outils de l'acheteur

- Le processus achats : rappel
- Les outils disponibles pour chaque étape du processus
- Les limites des outils disponibles

Présentation par le formateur des Workflows

- Comment identifier un processus achat
- Décrire un workflow dans une organisation

Atelier pratique en sous-groupes : présenter le workflow de l'organisation KENDJA

Après-midi : Les outils et leur mise en oeuvre

Présentation par le formateur de l'implémentation des outils digitaux dans les organisations

- Les risques de la digitalisation : identification et solutions
- La conduite du changement
- La gestion du projet de déploiement dans l'entreprise

Cas pratiques issus de l'expérience des participants et du formateur. Analyse et échange

Les évolutions actuelles et futures : focus sur EDI, ERP, SRM et CRM

- Solutions les plus utilisées du marché
- Le Cloud, le e-procurement et les solutions de e-achats
- Le Big Data et l'IA dans les achats

Ateliers en sous-groupes : Identification des outils existants dans un processus achat

- Cas d'école présenté par le formateur sur les risques de déploiement d'outil
- Débriefing pour ancrage des bonnes pratiques

Bilan final de la journée et complétude par chaque stagiaire de son plan de développement personnalisé

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formation se déroule selon les besoins en présentiel ou en format hybride
- Le formateur s'appuie sur des documents réels et pratique
- Apports théoriques et Pédagogie expositive en lien avec les cas présentés par le formateur et les participants
- Ateliers en sous-groupes débriefés pour ancrage des bonnes pratiques
- Echanges avec et entre les apprenants
- Débriefing et ancrage des bonnes pratiques
- Plan de progrès personnalisé qui sera complété selon la méthode KDS (ce que j'arrête de faire, ce que je continue de faire et ce que je commence à mettre en pratique) à la fin des 2 journées et qui sera le plan d'actions à suivre par le participant en situation professionnelle

* Document mis à jour en juillet 2023

Renseignements
& inscription

04 67 10 26 08
BesoinDeFormation@montpellier-bs.com
montpellier-bs.com

