

Cycle Responsable Achat

Maîtrisez les missions du responsable achat. Ce cycle de 10 jours vous forme aux fondamentaux des achats, de la stratégie à la négociation, pour devenir un acteur clé de la performance économique de votre entreprise.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-responsable-achat

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
ACL01

CATÉGORIE
Leadership, Management Achats et Soft Skills

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Acquérir une vision globale des missions et enjeux de la fonction de responsable achat
- Savoir gérer les risques financiers et contractuels
- Maîtriser les coûts et les délais par une démarche d’anticipation
- Etre capable de mobiliser et motiver les équipes

POUR QUI ?

- Futur responsable achat



Programme détaillé

1 / Le positionnement et le rôle des achats en entreprise

- La fonction achat : les nouvelles attentes
- Spécificités sectorielles : Industrie, Distribution, Tertiaire, Secteur Public
- Évolutions sociétales à prendre en compte
- Fondamentaux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
- RSE et positionnement des entreprises
- Politique achat et stratégie d'entreprise

2 / Le Marketing d’achats à l’international

- Optimisation des sources d’information
- Analyse des besoins et du portefeuille achats
- Analyse des marchés internationaux
- Risques pays
- Contraintes réglementaires globales
- Cartographie risques et opportunités
- Prix de marché
- La matrice SWOT
- Stratégies et leviers opérationnels

3 / Le sourcing

- Expression d’un besoin
- L’établissement de critères

Maroc Performance

- Recherches de fournisseurs : le RFI
- Prise en compte de la Responsabilité Sociétale (RSE)
- Anticipation des risques financiers
- Bilan et Compte de résultat
- Consultation et Appel d'Offres : RFP & RFQ
- Analyse des prix et des coûts

4 / La négociation

- Préparation de l'entretien : se fixer les objectifs et les limites
- Grilles et outils pour mener une négociation achats
- Maîtriser les différents types de questionnement
- Les niveaux d'écoute
- Découvrir les styles et profils de négociateur
- Utiliser des arguments, concessions et contreparties
- S'adapter et augmenter l'impact de son discours
- Gérer des situations difficiles

5 / Les relations contractuelles avec les fournisseurs

- Clauses essentielles d'un contrat
- Dépendance économique
- Exigences RSE - Le RGPD
- Fondamentaux des contrats internationaux
- Les Incoterms

6 / Les flux physiques et d'information

- Principes de gestion des stocks
- Flux transactionnels
- Système d'information
- Processus de commande et paiement

Maroc Performance

- Gestion de litiges fournisseurs
- Qualité fournisseur
- Critères de suivi
- Performance fournisseurs
- Apports du numérique
- SI Achats

7 / Manager l'équipe achat

- Relations hiérarchiques
- Définir les missions et fixer les objectifs
- Savoir motiver et déléguer
- Evaluer les performances de ses collaborateurs
- Relations fonctionnelles
- Collaboration en mode projet
- Acteurs et contributeurs
- Pilotage des actions
- Prise en compte de la RSE
- La performance des personnes et du service
- Tableaux de bord achats

8 / Développer sa communication achat

- Les différentes parties prenantes de la fonction achat
- Les axes de communication vers les fournisseurs
- Les axes de communication vers l'interne : les différents tableaux de bords

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

04 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance