

# Achats et conduite de projet : une synergie efficace

-Référence: **ACH-35**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Positionner et valoriser l'acheteur projet au sein des organisations achat et projets.
- Réaliser et coordonner les achats dans les projets.
- Garantir le respect des exigences des projets.
- Promouvoir la politique achats au sein d'un projet.
- Intégrer les fournisseurs sélectionnés dans les projets.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Acheteur projet, acheteur programme, coordinateur achats-projets et acheteur confirmés intégrés récemment dans une équipe-projet ou dans des plateaux pluridisciplinaires. Chef de projet, ingénieur bureau d'études découvrant les achats au sein de leurs programmes.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Découvrir les fondamentaux du management de projet**
  - Définir le fonctionnement en mode projet.
  - Décrire le phasage et les outils clés d'un projet.
  - Situer la place des différents acteurs dans un projet.
  - Évaluer la contribution des achats attendue par le chef de projet.
  - Positionner les acheteurs familles et les acheteurs projets.
- **Valoriser l'implication amont des achats**
  - Utiliser les apports du marketing achats.
  - Anticiper les risques et profiter des opportunités.
  - Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques.
  - Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion des interlocuteurs clés.
  - Utiliser les apports du marketing achats.

## Programme

- Anticiper les risques et profiter des opportunités.
- Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques.
- Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion des interlocuteurs clés.
- **Exprimer un besoin et choisir les fournisseurs**
  - Pratiquer l'analyse fonctionnelle et en faire un outil d'achat percutant et communicant.
  - Évaluer un partenaire.
  - Raisonner en coût complet sur tout le cycle de vie.
  - Mettre en place une relation de collaboration pérenne avec ses interlocuteurs.
- **Piloter la performance des fournisseurs**
  - Mesurer à l'aide d'indicateurs simples et pertinents.
  - Formaliser et verrouiller les engagements.
  - Négocier des plans de progrès et de développement fournisseur.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc