

# Cartographier et prioriser ses achats avec le marketing achats

-Référence: **ACH-31**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- étudier méthodiquement un marché fournisseur mondial
- 
- Objectiver sa vision du marché et des fournisseurs
- 
- Effectuer un diagnostic sur un portefeuille achat
- 
- Choisir des stratégies d'achats pertinentes et cohérentes avec les objectifs globaux
- 

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, category manager. Responsable des achats, directeur souhaitant structurer et prioriser ses achats. Ingénieur d'achats, chargé d'affaires et acheteur projet travaillant en binôme avec les acheteurs.

## Programme

- **Identifier les besoins à servir**
  - Quantifier l'importance de son portefeuille achat pour l'entreprise : aspects stratégiques et opérationnels.
  - La notion de famille, de catégorie et de segment.
  - Les techniques pour classifier habilement ses achats.
- **Analyser le marché fournisseurs**
  - Les composantes de l'offre et la demande.
  - Veilles marketing et études de marché.
  - Les moyens pour connaître le marché.
  - Les typologies de marché fournisseur.

- Profiter des ressources accessibles par Internet.
- Envisager l'ouverture vers d'autres marchés.
- S'inspirer des meilleurs avec le benchmarking.
- **Analyser les coûts**
  - Distinguer prix et coûts.
  - Bâtitir des modèles de coût simples et explicites.
  - Quantifier des marges de manœuvre.
- **Déterminer les risques et opportunités du portefeuille achats La définition du risque marketing d'achats.**
  - Quantifier un risque.
  - Déterminer des gains à l'achat.
  - Les conséquences en termes de stratégies.
- **Définir les plans d'actions : le marketing opérationnel établir des priorités avec les bons outils. Conséquences sur les coûts et la relation fournisseurs.**
  - Préparer les actions de sourcing.
  - Faire 'les bons choix' tactiques.
  - Présenter objectivement ses choix.
- **Activités à distance**
  - Illustrer un apport de connaissances : une video 'Situer la fonction Achats aujourd'hui' .



(+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