

# Manager de la fonction achat de territoire



## PUBLIC



- ☑ Toute personne chargée de mettre en œuvre la fonction achat dans le cadre du groupement hospitalier de territoire.

## OBJECTIFS



- ☑ Arbitrer, planifier et mettre en œuvre les actions et construire la stratégie achat de territoire.
- ☑ Réaliser l'état des lieux des fonctions achats et élaborer les cartographies.
- ☑ Mener les remue-méninges, chiffrer les pistes d'amélioration et prioriser les projets.
- ☑ Organiser et manager l'équipe achat de territoire.

## LES + DE LA FORMATION



- ☑ Une formation réalisée par des spécialistes de l'achat hospitalier.
- ☑ Une formation opérationnelle fournissant des outils clés en main pour réussir et mettre en œuvre la politique achat au sein du groupement hospitalier de territoire.

## PROGRAMME

### MODULE 1 Maîtriser les enjeux de la fonction achat de territoire

#### Positionner la fonction achat comme créatrice de valeur

- Comment identifier les enjeux de la direction des achats ?
- Mesurer la performance de l'organisation.
- Comment communiquer sur la fonction achat de territoire ?
- Savoir négocier en interne.

#### Déployer une politique achat en mode projet

- Piloter un projet : quelles grandes étapes ? Quels outils ?
- La conduite du changement : quels enjeux ? Quelle méthodologie ?
- Élaborer et décliner un plan de communication.

### MODULE 2 Organiser et manager une équipe achat de territoire performante

#### Déterminer les profils et les missions au sein de la fonction achat

- Identifier la nature des postes et les compétences clés nécessaires.
- Quantifier la charge de travail, les missions exactes et le rôle de chaque membre de l'équipe.
- Construire un plan de recrutement et de formation en lien avec la direction des ressources humaines.

#### Manager la fonction achat de territoire

- Quels sont les bons leviers de management ?
- Quels sont les éléments essentiels du statut de la fonction publique hospitalière ?
- Le pilotage financier de la gestion des ressources humaines.

## MODULE 3 Piloter la fonction achat de GHT

### Mettre en place les bons indicateurs pour piloter efficacement la fonction achat de GHT

- Identifier les indicateurs : performance (gains achat et économies budgétaires), ressources, mutualisation, gouvernance, efficacité des processus, satisfaction des clients internes (personnels du GHT) et externes (fournisseurs).
- Classer les indicateurs (prioritaires, conseillés, etc.).

### Organiser le contrôle de gestion achat

- Définir le rôle et le positionnement du contrôleur de gestion au sein de la fonction achat.
- Analyser les données et les indicateurs de performance et utiliser les bons outils (tableaux de bord).

### Le système d'information achat de GHT

- S'équiper des outils adéquats pour le pilotage de la fonction achat (référentiel achat, outils de reporting, logiciel de rédaction de marchés, gestion de bases fournisseurs partagées etc.).

## MODULE 4 Construire une stratégie et un processus achat performant

### Construire la méthodologie de son processus achat

- Développer son sourcing.
- Construire son marketing achat.

### Comment optimiser les gains sur achat ?

- Organiser les réunions de remue-méninges.
- Savoir sélectionner les actions à mettre en œuvre.
- Évaluer les gains sur achat et chiffrer au plus juste.
- Prioriser les actions.

### Construire la relation prescripteur/acheteur

- Gérer et anticiper le suivi d'exécution des marchés.
- Les enjeux du contract management.
- Avoir une approche en coût complet.

### DATES



MODULE	1	2	3	4
MARS 2019	18	19	20	21
SEPT. 2019	23	24	25	26

### INFORMATIONS



#### Durée et lieu

Le parcours se compose de 4 modules pouvant être suivis à la carte. Chaque module se déroule à Paris pendant une journée de 7 heures (9h30-12h30 — 13h00-17h00).

#### Tarifs

4 modules	1 module
2500 €	650 €