

Parcours acheteur : La performance achat



Public



- ☑ Tout professionnel impliqué dans le processus achat à l'hôpital.
- ☑ Acheteur en milieu hospitalier en poste souhaitant suivre une formation opérationnelle.

OBJECTIFS



- ☑ Réaliser l'état des lieux des fonctions achats et élaborer les cartographies.
- ☑ Comprendre les enjeux des outils à disposition de l'acheteur (PAAT, tableau de suivi, tableau de bord, cartographie, nomenclature...).
- ☑ Maîtriser le processus du pilotage du contrat.

LES + DE LA FORMATION



- ☑ Cette formation, élaborée en lien avec des spécialistes de l'achat hospitalier, vous permettra d'avoir une vision globale sur tout le processus achat au niveau de votre territoire.

PROGRAMME

MODULE 1

Maîtriser les fondamentaux des achats en groupement hospitalier de territoire

Comprendre les enjeux des achats et de la mutualisation

- Fonction achat : quel nouveau contexte ?
- Mutualisation : quels enjeux ? Quel périmètre achat ?

Travailler les enjeux d'un achat performant en mode projet

- Savoir planifier son projet.
- Comprendre les enjeux d'une équipe projet performante.
- Déterminer les acteurs clés de son projet et comprendre le rôle de chacun.

MODULE 2

Savoir exploiter les informations et outils à disposition de l'acheteur

Comprendre les outils à disposition de l'acheteur et comment les intégrer dans la démarche achat

- Le PAAT.
- Le tableau de suivi.
- Le tableau de bord.
- La nomenclature.
- La cartographie des achats.

Élaborer l'état des lieux du périmètre achat

- Identifier les données sources nécessaires à l'établissement du budget achat.
- Quels sont les marchés déjà existants ?
- Déterminer les dépenses relatives au futur marché afin d'analyser les besoins.

MODULE 3 Construire un processus achat performant

Le processus achat ou comment faire de l'achat performant

- Le déroulement du processus achat.
- Quel est le rôle de l'acheteur ?
- Les enjeux des étapes achats pour développer sa stratégie.
- Le sourcing.
- Le marketing achat.

Les enjeux de la stratégie d'élaboration de son DCE

- Qu'est-ce qu'une approche en coût complet ?
- Comment développer ses gains ?
- Qu'est-ce qu'un gain ?
- Comment développer ses gains et les leviers pour y parvenir ?
- Comment évaluer ses gains au moment de l'exécution du marché ?
- La négociation.
- L'apport de l'acheteur dans l'achat innovant.

MODULE 4 Piloter les contrats en phase d'exécution

Quels sont les risques d'un contrat mal exécuté ?

- Les différents types de contrats et les spécificités.
- Comprendre une réclamation provenant d'un fournisseur.
- Comment piloter les contrats en phase d'exécution ?
- Piloter le contrat avant et après contractualisation.

Quels sont les événements structurants en phase d'exécution ?

- La modification des spécifications.
- La déviation au contrat par le fournisseur ou par l'établissement.

Comment traiter les réclamations ?

- Qu'est-ce qu'une réclamation fournisseur ?
- Instruire une réclamation sortante.
- Le processus de traitement des réclamations fournisseurs.

Quelles suites donner lorsque la réclamation ne peut être soldée ?

- La médiation.
- Le contentieux.

DATES



MODULE	1	2	3	4
JUIN 2019	3	4	5	6
NOV. 2019	4	5	6	7

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 €