



PARCOURS ACHETEUR - MODULE 1

Sécuriser l'amont des marchés et définir ses stratégies achat

Public cible



Toute personne impliquée dans un processus achat.

Objectifs pédagogiques



- ☑ S'assurer de la bonne compréhension des besoins ;
- ☑ Maîtriser le marché fournisseurs ;
- ☑ Insérer des clauses de performances dans ses cahiers des charges ;
- ☑ Promouvoir l'innovation et le développement durable dans ses stratégies achat.

Méthodes pédagogiques



Une formation opérationnelle fournissant les outils clés en main pour réussir un achat performant.

FORMATEUR



Jean-Vincent TUFFIGO,
chef de projets, Resah

Matinée

Analyser ses besoins dans une optique de convergence

- Planifier le traitement et la convergence des besoins à l'échelle de son GHY ;
- Procéder à l'identification et à l'expression fonctionnelle des besoins.

Définir sa stratégie achat

- L'importance du sourcing et de l'analyse du marché fournisseur ;
- Définir une stratégie achat adaptée et la procédure pertinente.

Après-midi

Rédiger son cahier des charges sous l'angle de la performance

- Gérer la rédaction du marché comme un projet : le rôle de l'acheteur ;
- Insérer des clauses contractuelles génératrices de performance.

Introduire l'innovation et l'achat responsable dans ses marchés

- Intégrer le développement durable dans ses marchés ;
- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offres ;
- Favoriser l'innovation dans ses marchés.

DATES

Lundi 23 mai 2022

Lundi 10 octobre 2022

INFOS

1 jour : 7 h de formations validées.

3 jours : 21 h de formations validées.

Horaires :

9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00

TARIFS

	1 JOUR	3 JOURS
PRÉSENTIEL	700 €	2 000€
DISTANCIEL	500 €	1350€

Repas inclus pour les formations
présentielles.



PARCOURS ACHETEUR - MODULE 2

Optimiser le pilotage des achats

Public cible



Toute personne impliquée dans un processus achat.

Objectifs pédagogiques



- ☑ Sécuriser la bonne exécution de ses marchés ;
- ☑ Piloter ses achats et ses fournisseurs ;
- ☑ Créer une relation de confiance avec les fournisseurs.

Méthodes pédagogiques



Une formation opérationnelle fournissant les outils clés en main pour piloter ses achats.

FORMATEUR



Jean-Vincent TUFFIGO,
chef de projets, Resah

DATES

Mardi 24 mai 2022

Mardi 11 octobre 2022

INFOS

1 jour : 7 h de formations validées.

3 jours : 21 h de formations validées.

Horaires :

9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00

TARIFS

	1 JOUR	3 JOURS
PRÉSENTIEL	700 €	2 000€
DISTANCIEL	500 €	1 350€

Repas inclus pour les formations
présentielles.

Matinée

Assurer la mise en place en place de ses marchés

- Organiser la mise en œuvre de l'exécution des marchés ;
- L'importance d'un référentiel fiable ;
- Suivre efficacement l'exécution de ses marchés.

Cartographier ses fournisseurs et ses marchés

- Réaliser la cartographie de ses marchés et de ses fournisseurs ;
- Analyser ses cartographies.

Après-midi

Piloter efficacement ses achats et ses fournisseurs

- Pourquoi piloter ses achats ?
- S'outiller pour suivre et piloter l'exécution de ses achats ;
- Gérer les déviations au contrat et les différends avec les fournisseurs ;
- Évaluer les marchés en cours pour anticiper leur renouvellement.

Ressources pédagogiques

- Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement avec liens hypertextes vers des articles ou des sites intéressants.

Techniques pédagogiques

- Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique (étude de cas, retours d'expériences) rythment cette formation.



PARCOURS ACHETEUR - MODULE 3

Construire ses tableaux de bord de performance achat



SOMMAIRE

Public cible

AAH, IH, ADCH, TSH, cadre administratif de pôle, contrôleur de gestion, directeur des finances, responsables administratifs ou techniques.



Pré-requis :
niveau intermédiaire sous Excel.

Objectifs pédagogiques



- ☑ Créer divers types de graphiques sous Excel ;
- ☑ Transformer une base de données en base exploitable pour créer un tableau de bord ;
- ☑ Faire d'Excel un outil de reporting comprenant plusieurs bases de données de différents logiciels ;
- ☑ Automatiser le tableau de bord pour gagner du temps.

Méthodes pédagogiques



- ☑ Modèle Excel de tableau de bord fourni aux participants avec graphiques pré-conçus ;
- ☑ Tutoriels par graphiques fournis aux participants ;
- ☑ Les participants repartent avec un début de tableau de bord personnalisé ;
- ☑ Conseil et audit sur l'amélioration potentielle des tableaux de bord internes des participants.

FORMATEUR



Pauline HAVAS,
responsable du contrôle de gestion et de la certification des comptes, GHT 94

Matinée

Les fondamentaux d'un tableau de bord performant

- Qu'est-ce qu'un bon tableau de bord, un bon graphique, un bon indicateur ?
- Les pré-requis avant la construction d'un tableau de bord (stratégie interne et objectifs de pilotage clairement définis) ;
- Construire un tableau de bord stratégique ;
- Savoir créer une matrice de priorisation des indicateurs.

Après-midi

Exercices pratiques

- Manipulations d'Excel ;
- Création de différents types de graphique ;
- Retraitements de/des bases de données avant l'utilisation dans un tableau de bord ;
- Analyse des tableaux de bord des participants en sous-groupe pour conseil et pistes d'amélioration ;
- Études comparatives et médico-économiques.

DATES

Mercredi 25 mai 2022

Mercredi 12 octobre 2022

INFOS

1 jour : 7 h de formations validées.
3 jours : 21 h de formations validées.
Horaires :
9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00

TARIFS

	1 JOUR	3 JOURS
PRÉSENTIEL	700 €	2 000€
DISTANCIEL	500 €	1 350€

Repas inclus pour les formations présentiellees.



Prévoir un ordinateur portable pour bénéficier au maximum des ateliers pratiques proposés.