



Achats, Approvisionnements

Public :

Responsables Achat, Acheteurs familles,
Acheteurs

Aucun prérequis

Objectifs :

Comprendre les principes de l'analyse fonctionnelle et de l'analyse de la valeur.

Animer un groupe d'expression du besoin.

Les plus pédagogiques :

Apports théoriques et méthodologiques

Exercices d'application

Échanges d'expériences

Analyses de situations à partir de cas pratiques des participants

Mise en application par les apprenants

25 participants maximum

Formateur : Nos formateurs sont des professionnels du monde des achats, ils sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation

INFORMATION

3 jours, 21 h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



1 800 Euros net

St-Nazaire

- 6, 7, 8 novembre 2019

En partenariat avec CDAF



Contenu de la formation

Introduction

Place de l'analyse du besoin dans le Processus Achat
Acteurs de l'analyse du besoin
Les groupes d'expression du besoin
Rôle des achats dans l'analyse du besoin
Les différents besoins "réels": le bon réflexe méthodologique
Re-spécifications
Illustrations
Quel(s) besoin(s) ?

Le principe

Origine et évolution de l'analyse de la valeur
Origine et évolution de l'analyse de la valeur
Définition de la valeur
Notion de valeur : la valeur perçue et la valeur produite
Différence entre analyse fonctionnelle et analyse de la valeur
Leviers d'augmentation de la valeur
Quand faire une analyse de la valeur
Ateliers
L'outil Bête à Cornes© : le premier pilier de la re-spécification

Les fonctions

Les fonctions et les critères de performances attendus
Spécifier une fonction
Réaliser une analyse fonctionnelle
L'outil Pieuvre©
Utiliser un tentacule

La démarche

Acteurs
Étapes et compétences
Tableau d'analyse fonctionnelle
Plan d'action récapitulatif

jour 3

Cas pratique



Contenu de la formation (suite)

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.