

FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

Tableau de bord

Code du module

TBX PU

Généralités

<u>Population cible :</u>	tous stagiaires: acheteurs, juristes, rédacteurs.
Objectifs pédagogiques généraux du module :	savoir piloter l'activité d'un service achats à base de tableaux de bord et d'un management adapté
Modalités pédagogiques du module :	Cours didactique avec cas pratiques successifs
Documents remis :	Support powerpoint + Cas pratiques
Prérequis	Aucun prérequis nécessaire

Durée du module en heures : 14 heures

Déroulé pédagogique (fiche synthétique, n'hésitez pas à demander la fiche détaillée)

Temps 0 :

Accueil, Introduction & Tour de table

Temps 1 :

Appréhender les généralités sur le management par tableaux de bord

Contenu du temps :

Un outil d'animation et de pilotage de la fonction achat

- Un instrument de capitalisation générant une dynamique

Comment et pourquoi définir un tableau de bord dans les achats ?

- Définir les objectifs de contrôle, les indicateurs, les indices de contrôle
- Mettre en forme, valider, exploiter le tableau de bord
- L'évolution du tableau de bord

Construire un tableau de bord efficace pour suivre les performances et les améliorer

- Définir en amont les objectifs à mesurer dans le tableau de bord
- Définir les différents niveaux d'objectifs (stratégiques, opérationnels...)
- Déterminer les utilisateurs du tableau de bord
- Construire le tableau de bord (quoi, comment, quand, pour qui...)
- Faire vivre le tableau de bord - le PDCA

Présenter un tableau de bord

- Quelle information pour quel destinataire ?

L'adaptation du tableau de bord à l'organisation et aux objectifs poursuivis

La conception et l'élaboration

- Les phases de conception
 - Les phases d'élaboration
- Exemples de construction et élaboration par exercices
- Comment définir un indicateur pertinent ?
- Définir son utilité et sa raison d'être
 - Quels sont les critères de choix d'un indicateur ?
 - Comment effectuer la collecte d'informations ?

Modalités pédagogiques : cours didactique accompagné d'exemples et de cas pratiques

Temps 2 :

Contenu du temps :

Mesurer les gains économiques

les gains achats
 Le prix de référence
 la compilation
 les exceptions autorisées (indices, volumes etc...)
 Les 2 cas: achats récurrents et achats "one shot"
 cours didactique puis cas pratiques

Modalités pédagogiques :

Temps 3 :

Contenu du temps :

**Identifier et choisir les indicateurs les plus pertinents :
 indicateurs de résultats**

Le catalogue des indicateurs (service/moyens/résultats)
 Exemples d'indicateurs et de tableaux de bord de la fonction Achats

- Bilan périodique d'activité
- Performance opérationnelle
- Évolution du poids des services achats
- Portefeuille
- Processus de négociation
- Standardisation
- Suivi fournisseurs
- Qualité Achats
- Satisfaction Client
- Contentieux

Modalités pédagogiques : cours didactique suivi de cas pratiques individuels

Temps 4 :

Contenu du temps :

Piloter

- le PDCA
- le lien avec le plan d'action
- fixer des objectifs SMART
- la question des moyens

Modalités pédagogiques : cours didactique, suivi d'une mise en situation

Aspects commerciaux et relations avec les certificats :

Dates prévues en 2020 2021 :	16/09/2021 17/09/2021
Commercialisé également par ... Disponible en intra ?	CFPA formation en intra possible: 2100 euros Plus frais de déplacements
Relation avec le diplôme RNCP niveau 6 :	Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du Diplome RNCP niveau 6 de l'ISAP
Relation avec le CFP 'expertise achats FCS' :	Pas de Prise en compte
Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'	Pas de prise en compte
Relation avec le CFP 'manager de l'Achat Public'	Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du CFP 'Manager de l'achat Public' de l'ISAP.

Conditions des formations en intra (chez vous) :

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix et conditions des formations en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée ci dessus :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite plus haut) :

- 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Pour tout renseignement (obtenir la fiche détaillée, des questions sur les reconnaissances vers l'ISAP, etc...) :

Par téléphone : 0961672328

Par mail : contact@isap.education,