

SUIVRE ET CONTRÔLER LES ACHATS

OBJECTIFS :

Définir un dispositif de surveillance des produits/services achetés, choisir les bons indicateurs de suivi, piloter son panel fournisseurs, réagir en cas de dérive qualité

PROGRAMME :

Définir un dispositif de surveillance des produits/services achetés

- Les contrôles à la réception :
 - Choisir les critères à contrôler ;
 - Déterminer les fréquences et quantité ;
 - L'efficacité des contrôles à la réception ;
 - Utiliser la table MILST 105 : les règles de décision associées.

> Contrôler au hasard.

> Faire face à un refus de livraison, réagir en conséquence de l'importance de la non conformité ; engager une demande d'action corrective auprès du fournisseur.

> Le certificat de conformité produit.

> Organiser l'assurance qualité fournisseur : les étapes clés et les enjeux.

Choisir les bons indicateurs de suivi

> La méthode RUSAC pour trouver les bons indicateurs.

> Créer son tableau de bord à l'aide d'indicateurs simples et pertinents :

- Niveau qualité réception (délai, conformité), niveau qualité en production, note des services associés...

- Évaluer les coûts de non qualité dus aux achats.

- Consolider les résultats par des indicateurs globaux de performance.

Piloter son panel fournisseurs

> Transmettre un bilan régulier à ses partenaires.

> Gérer son panel : prendre les bonnes décisions en fonction des résultats.

> Passer ses fournisseurs en AQF (Assurance Qualité Fournisseur).

Réagir en cas de dérive qualité

> Faire une demande d'action corrective claire et la suivre. Obtenir un plan de progrès.

> Déclencher des audits si nécessaire. Gérer les crises.

> Aider ses sous-traitants à progresser.

Cette formation est un des 3 modules du parcours de formation d'un **Certificat des Compétences en Entreprise**

À SAVOIR

Dispositif :

Inter – Intra

Public :

Acheteurs, responsables des achats et toute personne appelée à contrôler et garantir la qualité des achats.

Pré requis :

aucun

Méthodes et modalités pédagogiques :

Apport théoriques et méthodologiques incluant des techniques de questionnement. Mises en situation et jeux de rôle. Utilisation de cas de négociations pour s'entraîner.

Présentiel – Distantiel

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

~ Certificat de réalisation et attestation des acquis

~ CCE (en option) nous contacter

Modalités d'obtention de la certification :

épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves



Certificateur : **CCI FRANCE**

Organisation

Durée : 2 jours

Conditions tarifaires :

En inter : voir planning

En intra : nous contacter

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21

formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*