

PROGRAMME

MAÎTRISER SES STOCKS PAR SES APPROVISIONNEMENTS

(Mixte)

ANIME PAR :



M. Stéphane CHAMBARD

Je suis certain que LE facteur de performance d'une entreprise est le savoir faire de ses collaborateurs.

Je vous propose des formations pragmatiques et simples à mettre en oeuvre au quotidien.

PUBLIC :

Toute personne intervenant dans le processus Supply Chain : acheteur, approvisionneur, ordonnanceur

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

2 - 6

OBJECTIF GÉNÉRAL :

A la suite de cette formation, les participants connaîtront et comprendront les enjeux et méthodes d'Approvisionnements. Ils pourront s'adapter à l'évolution de leur environnement Supply Chain.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Connaitre le processus Supply Chain, Maîtriser les techniques d'approvisionnement, Optimiser le niveau et la gestion des stocks, Savoir s'adapter à l'évolution de son environnement et enfin Savoir déterminer et suivre ses KPI's.

PRÉREQUIS :

Du débutant au profil plus expérimenté. La connaissance du tableur Excel est un plus

CONTENU DU PROGRAMME :

Chapitre 1 : Comprendre l'approvisionnement (La fonction Achat vs Approvisionnement, sa mission, ses objectifs et enjeux)

Chapitre 2 : Connaitre les méthodes d'approvisionnement (Les 4 méthodes d'approvisionnement, focus sur le point de commande (stock mini))

Chapitre 3 : L'univers du stock (Les différents types de stocks, évaluer la prise de risque)

Chapitre 4 : Les coûts liés au stockage (Coût du stock (valeur et fonctionnement), coûts de passation et possession, taux de possession)

Chapitre 5 : Les Données Techniques (La codification, la fiche article, la nomenclature et la gamme)

Chapitre 6 : Les Données de Gestion (Le calcul du point de commande, le stock de sécurité et la Qté Economique)

Chapitre 7 : Adapter ses Données de Gestion (La méthode ABC et les fréquences d'approvisionnement)

Chapitre 8 : Savoir valoriser ses stocks (Les principales méthodes de valorisation, CUMP, FIFO et DPA)

Chapitre 9 : Savoir inventorier ses stocks (Le rôle de l'inventaire, la dépréciation)

Chapitre 10 : Choisir ses indicateurs et ses tableaux de bord (Les indicateurs de performance clés (KPI), Le tableau de bord et son suivi)

Chapitre 11 : Gérer ses relations avec ses partenaires (La relation client, la relation fournisseur, les

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !



Stéphane CHAMBARD
+33 6 10 24 22 81
s.chambard@avedisconseils.fr



Incoterms)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Magistrale 15% (support), Expérientielle 35 % (exercices TP), Interrogative 25% (Réflexion collective), Active 25% (mise en situation).

Moyens et supports pédagogiques : Projection visuelle, Tableau blanc, paper board. Support formation PDF ou format électronique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

Evaluation prédictive via un autositionnement de la part du stagiaire. L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, TP et mise en situation à réaliser (au minimum 50 % du temps).

DURÉE : 3 dates - 21 heures

LIEUX DES SESSIONS :

Lyon et son agglomération
France
Possibilité de formation en classe virtuelle

ACCESSIBILITE :

Cette formation est accessible à tous. Nous nous adaptons.
Personne en situation de handicap : Merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :

Intra : 5 100,00 €
Inter : 2 100,00 € par participant

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !