

# Formation

## Le management de la Supply Chain

**Objectif** : Maîtriser la chaîne logistique du client au fournisseur

La **Supply Chain** a pour mission de procurer à l'entreprise les biens et services nécessaires à l'exécution du besoin du client. Cette formation vous permettra d'en comprendre les rouages et différentes missions. **Le marketing Achats** qui analyse le besoin interne et les solutions externes (marchés fournisseurs), **les Achats** qui sourcent les meilleurs fournisseurs pour répondre aux commandes clients au meilleur coût, **la logistique** qui manage les transports et les douanes, la gestion des stocks et la gestion de la qualité amont.

### A qui s'adresse cette formation ?



#### Pour qui

- Responsable logistique, approvisionneur
- Logisticien ayant en charge la gestion des stocks ou souhaitant accéder à la fonction



#### Prérequis

- Connaissance de l'environnement générale de l'entreprise, du management et des fonctions marketing et commerciale en particulier.



#### Durée

- 3 jours (21 heures)



#### Référence

- FOSC/02

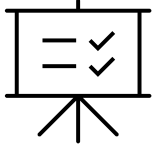


#### Modalités de formation

- Présentiel
- Distanciel

€ Tarif

1990,00 € HT



# Le programme de la formation



## JOUR 1

**1**

### ***Comprendre la fonction Supply Chain dans l'entreprise***

- Les missions de la supply chain (Qualité, Coûts, Délais)
- La notion de chaîne logistique globale
- Historique de la fonction Achats, montée en puissance.
- La mondialisation des flux, la délocalisation
- Les différentes organisations (Locale, Globale, Globale / centralisée, décentralisée)

**2**

### ***Le Marketing Achats comme outil d'analyse du besoin interne et des solutions externes (marchés fournisseur).***

- L'analyse de la demande du client
- La formalisation de la demande du client, l'analyse des exigences
- La définition des flux amonts et avals dans l'entreprise
- Les différentes organisations à mettre en place au service de la satisfaction du client
- La classification achat

**3**

### ***Les différents maillons de la chaîne logistique***

- L'organisation logistique au service du client
- Les rôles et missions des parties prenantes de la Supply Chain
- Les liens entre les services et la communication
- Les indicateurs de suivi de la performance de la Supply Chain



## JOUR 2

### **4** *L'optimisation des flux de marchandises pour fiabiliser le stock physique*

- Choisir la bonne méthode d'approvisionnement
- Le calcul du besoin net (CBN)
- Définir ses niveaux de stocks en fonction de l'objectif de taux de service
- Définir une stratégie de gestion des stocks
- L'incidence du choix de la stratégie d'approvisionnement sur les stocks

### **5** *Organiser et fiabiliser les inventaires*

- Les différentes méthodes d'inventaires
- La mise en œuvre de l'inventaire
- La mesure des écarts d'inventaire et plans d'actions
- Mettre en place une politique d'amélioration des inventaires

### **6** *Utiliser les outils du SI pour la performance de la Supply Chain*

- Les ERP/MRP
- Les modules de gestion des stocks
- La CRM au service de la satisfaction du client
- Savoir communiquer sur les indicateurs
- Le tableau de bord du responsable logistique



## JOUR 3

### **7** *La fonction achat au service de la performance de la Supply Chain*

- L'étude du marché fournisseur et la veille
- La segmentation Achats
- Faire (en interne) vs Faire faire (en externe)
- Le sourcing achat
- La contractualisation des conditions achats

## 8 *Gérer la relation fournisseur*

- Le cahier des charges et la consultation
- La relation fournisseur
- Le développement de la qualité fournisseur
- La sélection et l'évaluation des fournisseurs

## 9 *La négociation achat*

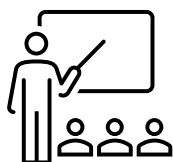
- Les enjeux de la relation client – fournisseur
- La posture de l'acheteur dans la relation avec ses fournisseurs
- Le choix de la stratégie de négociation
- La relation gagnant - gagnant
- Les leviers de la négociation



## Les objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre la supply chain, ses objectifs, ses métiers et leurs enjeux
- ✓ Savoir travailler efficacement avec celle-ci (en interne)
- ✓ Contribuer à la réduction des coûts logistiques (approvisionnement, stockage et transport).
- ✓ Etre capable d'animer la réalisation d'un cahier des charges (expression du besoin)
- ✓ Comprendre les principaux leviers de la négociation Achats



## Les méthodes pédagogiques

- ✓ Exposés théoriques et pratiques
- ✓ Etudes de cas pratiques
- ✓ Exercices
- ✓ Support de cours de la formation management de la
- ✓ Auto évaluation préalable en amont de la formation
- ✓ Evaluation des acquis en fin de formation



# Evaluations

- ✓ Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.