FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Formation : Adopter une Posture de Business Partner

Le 16/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre la nécessité et la valeur ajoutée de la transformation de la fonction achat
- Apporter une forte valeur ajoutée aux clients internes et aux fournisseurs en favorisant l'innovation
- Développer des relations solides avec les clients internes et les fournisseurs
- Remettre en question et améliorer continuellement vos pratiques d'achat

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin : La Conduite du Changement dans la Fonction Achat

- Comprendre l'importance de la transformation au sein de la fonction achat
- Identifier les bénéfices de l'innovation et de la créativité dans les achats
- Évaluer les impacts positifs du changement sur les processus d'achat
- Adopter une approche proactive pour mener le changement

Après-midi : Apporter de la Valeur Ajoutée aux Clients Internes et Fournisseurs

- Développer des solutions innovantes pour répondre aux besoins des clients internes
- Collaborer étroitement avec les fournisseurs pour favoriser l'innovation
- Optimiser les relations avec les parties prenantes pour maximiser la valeur ajoutée
- Mettre en œuvre des stratégies créatives pour améliorer les performances

JOUR 2

Matin : Renforcer les Relations avec les Clients Internes et Fournisseurs

- Établir des relations solides et durables avec les clients internes
- Créer des partenariats stratégiques avec les fournisseurs
- Favoriser une communication ouverte et transparente
- Développer des compétences en négociation et en gestion des relations

Après-midi : Challenger et Améliorer les Pratiques d'Achat

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Analyser et remettre en question les pratiques actuelles
- Identifier les opportunités d'amélioration continue
- Mettre en place des indicateurs de performance pour suivre les progrès
- Encourager l'innovation et l'amélioration continue dans les processus d'achat

FIN DE LA FORMATION

- Synthèse des points clés abordés lors de la formation
- Évaluation de la formation et échange sur les enseignements tirés
- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne responsable d'un service Achat ou Logistique et les acheteurs

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.