



FORMATIONS **2026**

Achats
Logistique
Services généraux



Vous repérer

Best

Formation pour maîtriser un métier ou acquérir une compétence, un savoir-faire

Diplômant

Formation diplômante en partenariat avec une Grande École ou une Université

Certificat

Formation incluant un certificat

CPF

Formation diplômante ou certifiante éligible à un financement par le Compte Personnel de Formation (sous certaines conditions)

RNCP

Formation diplômante enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles

New

Nouveauté créée en 2026

Nouvelle formule

Formation bénéficiant d'une nouvelle activité, d'une nouvelle pédagogie et/ou d'un nouveau programme

In English

Formation en anglais pour acquérir des compétences métier

3h Chrono

Formation à distance
1 classe virtuelle
(méthode, entraînement, partage)



Approche pédagogique axée sur la transposition en situation de travail
Formation digitale et individualisable

Achat - Supply chain - Logistique - Services généraux



Achats - Management et métiers	6
Achats - Négociation et efficacité relationnelle	12
Achats - Méthodes et outils	15
Achats internationaux	21
Achats spécifiques	22
Achats publics	23
Supply chain - Approvisionnement - Logistique	26
Service généraux et immobilier d'entreprise	44

Achat - Supply chain - Logistique - Services généraux

Achats - Management et métiers

Management et métiers

Réf.	174	Formation au métier d'acheteur	8 jours		-		6
Réf.	6748	Management opérationnel des achats	2 jours		-		8
Réf.	176	Formation assistant achat	2 jours		-		8
Réf.	175	Formation pratique à l'achat Best	2 jours		-		9

Spécial PME

Réf.	7812	Achat et approvisionnement en PME	2 jours		-		10
------	------	---	---------	-------	---	-------	----

Achats pour non-spécialistes

Réf.	7213	Achats pour non-acheteurs	2 jours		-		11
------	------	---------------------------------	---------	-------	---	-------	----

Achats - Négociation et efficacité relationnelle

Réf.	178	Négociation d'achats - Niveau 1 Best	2 jours		-		12
Réf.	773	Négociation d'achats - Niveau 2 Best	2 jours		-		13
Réf.	2247	Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict™	3 jours		-		14

Achats - Méthodes et outils

Analyse des besoins - Performance des achats

Réf.	9355	Améliorer la performance des achats grâce au digital et à l'IA	2 jours		-		15
Réf.	9637	L'Intelligence artificielle (IA) au service des Achats	1 jour		-		15
Réf.	172	Marketing achats : cartographier et prioriser ses achats	2 jours		-		16
Réf.	1737	Réduction des coûts d'achat et performance économique des achats	2 jours		-		16
Réf.	2463	Achats et conduite de projet : une synergie efficace	2 jours		-		17
Réf.	1004	Réaliser un cahier des charges fonctionnel	2 jours		-	sur cegos.fr	
Réf.	175	Formation pratique à l'achat Best	2 jours		-		9
Réf.	124	Innover avec l'analyse de la valeur	2 jours		-	sur cegos.fr	
Réf.	9454	Economie circulaire : construire et piloter sa démarche	2 jours		-	sur cegos.fr	

Gestion de la relation fournisseur

Réf.	1301	Sourcing et évaluation des fournisseurs	2 jours		-		18
Réf.	7586	Analyse et gestion du risque fournisseur	2 jours		-		18
Réf.	7297	Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable Best	2 jours		-		19
Réf.	6969	Suivre et améliorer la qualité de vos fournisseurs et sous-traitants	2 jours		-	sur cegos.fr	
Réf.	9610	La facture électronique : enjeux et mise en œuvre	1 jour		-	sur cegos.fr	

Contrats et risques juridiques

Réf.	417	Droit des contrats et aspects juridiques des achats Best	2 jours		-		20
------	-----	---	---------	-------	---	-------	----

Achats internationaux

Réf.	774	L'achat international	2 jours		-		21
Réf.	7085	Les aspects juridiques des achats internationaux	2 jours		-		21

Achats spécifiques

Réf.	418	Les achats généraux et de prestation de service	2 jours		-		22
Réf.	4807	Les achats de prestations intellectuelles	2 jours		-		22
Réf.	1297	Contrats de maintenance et sous-traitance	2 jours		-	sur cegos.fr	

Achats publics

Réf.	7431	Maîtriser la réglementation des marchés publics - Niveau 1 Best	2 jours		-		23
Réf.	7465	Maîtriser la réglementation des marchés publics - Niveau 2	2 jours		-		23
Réf.	7976	Achat Public	8 jours		-		24
Réf.	7435	Négocier efficacement vos achats publics	2 jours		-	sur cegos.fr	

Supply chain - Approvisionnement - Logistique

Management de la Supply-Chain

Réf.	935	Responsable Logistique : Manager votre Supply Chain	8 jours		-		26
------	-----	---	---------	-------	---	-------	----

Réf.	182	Gestion d'entrepôt et de magasin de stockage	3 jours		-		28
Réf.	7588	Le lean au service de la performance logistique	2 jours		-		28
Réf.	9356	RSE : construire une Supply Chain durable	2 jours		-		29
Réf.	9638	Lean six sigma : Yellow belt	3 jours		-	sur cegos.fr	

Logistique globale - Métiers et outils de la Supply Chain

Réf.	426	Supply Chain : les fondamentaux de l'approvisionnement et de la logist... ..	3 jours		-		30
Réf.	9650	L'IA au service de la Supply Chain New	1 jour		-		30
Réf.	9597	Value Stream Mapping (VSM)	1 jour		-		31
Réf.	6685	Logistique : les bases pour non spécialistes	2 jours		-		32
Réf.	6958	Organiser sa logistique internationale	2 jours		-		32

Distribution - Transports

Réf.	5056	Piloter l'activité d'un service clients ou ADV	2 jours		-		34
Réf.	1876	Les fondamentaux du transport	2 jours		-		35
Réf.	7106	Maîtriser vos transports aériens et maritimes	2 jours		-		35
Réf.	9287	Transport routier national et international	2 jours		-		36
Réf.	9288	Piloter ses prestations logistiques et de transport	2 jours		-		37
Réf.	1003	Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport Best	3 jours		-	sur cegos.fr	

Approvisionnement et gestion des stocks

Réf.	7904	Responsable Approvisionnement	6 jours		-		38
Réf.	2249	Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 1	2 jours		-		40
Réf.	6377	Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 2	2 jours		-		41
Réf.	185	Méthodes pratiques de gestion des stocks Best	2 jours		-		42
Réf.	9122	Établir des prévisions de vente : entraînement pratique	2 jours		-		43
Réf.	7812	Achat et approvisionnement en PME	2 jours		-		10

Service généraux et immobilier d'entreprise

Service généraux - Management et métiers

Réf.	6691	Responsables des Services Généraux	6 jours		-		44
Réf.	6430	Responsable des Services Généraux : manager la performance de l'enviro... ..	2 jours		-		46
Réf.	6431	Collaborateurs des Services Généraux : faire reconnaître son savoir-fa... ..	2 jours		-		46
Réf.	7214	Choisir et piloter un opérateur multi-services ou techniques	2 jours		-		47
Réf.	7274	Asset Management	1 jour		-		47
Réf.	767	Techniciens : mieux communiquer pour optimiser sa relation client	2 jours		-	sur cegos.fr	

Services généraux et RSE

Réf.	9336	Maîtriser la consommation énergétique	2 jours		-		48
Réf.	9362	Engager les collaborateurs dans la démarche RSE	1 jour		-		48
Réf.	7814	Guide pratique de l'ISO 50001	2 jours		-		49

Risques juridiques et achats dans les services généraux

Réf.	7126	Services généraux : anticiper les risques	2 jours		-		50
Réf.	418	Les achats généraux et de prestation de service	2 jours		-		22

Immobilier d'entreprise

Réf.	9335	Relations Bailleurs / Preneurs : optimiser son bail commercial	2 jours		-		51
Réf.	6997	Property Manager / Responsable Immobilier	2 jours		-		51
Réf.	9531	Projets immobiliers et Flex Office	2 jours		-		52

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 850 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **174**

Objectifs professionnels

- Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel.
- Maîtriser toutes les composantes du métier.
- Prendre en charge un portefeuille achat de l'analyse des dépenses jusqu'à celle des performances de son périmètre achat.
- Mettre en place des contrats d'achat et gérer les risques juridiques.
- Agir en Acheteur Responsable.

Pour qui

- Acheteur débutant.
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et deux vidéos : "Le juste prix" et "Formation au métier d'acheteur".

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : Organiser ses achats (2 jours)

1 - Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité

- Prioriser les objectifs de l'acheteur en lien avec la politique RSE de l'entreprise.
- Organiser les étapes liées à un acte d'achat.
- Adopter l'éthique de l'Acheteur Responsable.

2 - Analyser les besoins achats de l'entreprise

- Recenser les besoins de l'entreprise.
- Quantifier les dépenses : pratiquer les analyses Pareto.
- Classifier le portefeuille achats.

3 - Analyser les marchés fournisseurs

- Étudier un marché dans sa globalité.
- Utiliser les nombreuses sources d'informations grâce à l'IA Générative.
- Repérer les notions de risques et de gains attendus.

4 - Construire sa stratégie achat

- Synthétiser les risques et opportunités par famille.
- Identifier les priorités.
- Présenter les plans d'actions.

5 - Activité à distance

- + Une vidéo : "L'analyse du portefeuille achats".

Partie 2 : Réaliser ses achats (2 jours)

1 - Répondre à un besoin d'achat

- Utiliser une IA Générative.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/174

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- Cette formation, intégrant les exigences opérationnelles en matière de RSE, fait de vous un acheteur Responsable reconnu.
- La formation de référence pour maîtriser le métier d'acheteur : plus de 2 500 acheteurs l'ont choisie depuis sa création.
- De nombreux cas et simulations de négociation avec vidéo pour s'entraîner et acquérir les réflexes des professionnels les plus aguerris.
- Utilisation de l'IA Générative pour des usages achats opérationnels.
- Le contenu interactif de chaque partie est accessible sur smartphone, tablette ou ordinateur.

- Challenger l'expression du besoin.
- Formaliser un Cahier des Charges.
- Rationaliser des besoins.

2 - Effectuer un sourcing

- Élaborer des questionnaires d'évaluation préliminaire.
- Évaluer objectivement la performance des fournisseurs.
- Gérer des relations fournisseurs responsables.

3 - Passer et gérer un appel d'offres

- Sélectionner des critères pertinents, notamment RSE.
- Préparer le courrier de consultation.
- Identifier les différents prix.
- Obtenir la décomposition du prix d'un fournisseur.
- Agir sur les coûts.
- Opposer le prix au coût complet d'un achat.
- Maîtriser la décision finale avec la grille de dépouillement.

4 - Activités à distance

- + Deux vidéos : "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Partie 3 : Gérer les risques juridiques à l'achat (2 jours)

1 - Se familiariser avec les fondements du droit des achats

- La valeur des écrits (mail, photocopie...).
- Le mandat apparent.
- Les principes fondateurs du droit des contrats et obligation de conseil du vendeur/collaboration du client.
- Les conflits entre Conditions Générales de Vente / d'Achat.
- Les obligations de moyen et de résultat.

2 - Maîtriser les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet.
- Le prix et les modes de révision.
- La durée / entrée en vigueur.
- Le délai / lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.
- La garantie contractuelle. La confidentialité.
- La force majeure. Le règlement des litiges.

3 - suspendre ou sortir d'un contrat

- Engager la responsabilité civile de son co-contractant.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Mettre fin au contrat.

4 - Identifier les spécificités de certains contrats

- Le délit de marchandage.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Les exigences RSE - Le RGPD.
- Principes clés du contrat à l'international. Les Incoterms.

Partie 4 : Négocier aux achats (2 jours)

1 - Préparer et se préparer à une négociation

- Constituer un dossier de négociation complet.

- Anticiper les réactions du vendeur.
- Se fixer des objectifs réalistes.
- Prévoir des concessions.
- Établir une stratégie efficace.

2 - Conduire la négociation

- Gérer le rapport de force.
- Respecter son interlocuteur.
- Questionner habilement.
- Écouter activement.
- Avancer méthodiquement.
- Rester maître du déroulement de l'entretien.
- Utiliser un argumentaire solide.
- Améliorer sa communication.
- Obtenir des contreparties intéressantes.

3 - Conclure favorablement

- Aller à l'objectif rapidement.
- Récapituler avant de conclure.
- Choisir le bon moment pour clore l'entretien.

Mises en situation : entretiens de négociation filmés avec feedbacks.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "4 conseils pour réussir votre prochain entretien de négociation d'achats" ; un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active" et une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

Le certificat en option

Certificat Maîtriser les méthodes et techniques de l'achat performant

990 €^{HT}

Réf. 9408

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Voir le détail du certificat et les modalités sur www.cegos.fr/9408.

Management opérationnel des achats

Piloter un service achats au quotidien

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6748**

Le +

- Chaque participant est invité à apporter ses descriptifs d'organisation afin de profiter pleinement d'éléments de benchmark.
- Utilisation de l'IA Générative pour des usages achats opérationnels.

Objectifs professionnels

- Mettre en place ou adapter une organisation sur tout ou partie d'un service achats.
- Motiver tous les acteurs de la fonction dans la mise en œuvre de pratiques achats responsables.

Pour qui

- Manager, responsable ou directeur des achats récemment nommé ou souhaitant valider ses pratiques.

Programme

1 - Mettre en place son organisation achats

- Analyser les dépenses.
- Donner les orientations du service : préparer la politique achats responsables.
- Prendre en compte les parties prenantes de l'entreprise.
- Distinguer calcul de gains achats et mesure de la performance.

2 - Manager les équipes et son réseau

- Le leadership et les styles de management.
- Développer les soft skills propres à la fonction.
- Fixer des règles d'éthique.

- Utiliser une IA Générative.

3 - Manager les négociations de contrats

- Les points clés juridiques pour le manager achats en France et à l'international.
- Les exigences en matière de RSE.
- Délimiter le pouvoir d'engagement des acteurs de la fonction.
- Le rôle et les postures à faire adopter en négociation.

4 - Manager la relation fournisseur

- Risques et points de vigilance juridique.
- Le développement fournisseur.
- Performance du panel Qualité, Coûts, Délais, Service.

- Code déontologique et charte RSE.

5 - Activités à distance

- + Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning : "Les styles de management". Trois vidéos : "La RSE, c'est quoi ?" / "Les 3 priorités de la RSE pour les achats" et "Les 10 points de la Charte des Relations Fournisseur Responsables".

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6748

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Formation assistant achat

Assurer le suivi des achats au quotidien

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **176**

Le +

- De nombreux entraînements au dépouillement d'une consultation, à la rédaction d'une commande ou à l'utilisation d'une IA Générative.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les techniques et outils de suivi des achats.
- Accompagner les acheteurs et le responsable achats face aux fournisseurs.
- Prendre en charge des achats.

Pour qui

- Assistant achat, aide-acheteur nouvellement nommé.
- Approvisionneur chargé d'achats, gestionnaire achats, technicien services généraux.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation pour décrire son poste actuel ou/et à venir.

2 Pendant - En groupe

1 - Traiter les demandes adressées aux achats

- Planifier son travail et identifier les responsabilités.
- Repérer les différents types de cahier des charges.

2 - Gérer les fournisseurs au quotidien

- Classer les fournisseurs/produits.
- Rechercher de nouveaux fournisseurs ou sous-traitants.
- Obtenir un prix.

3 - Préparer un appel d'offres

- Réunir les documents nécessaires pour consulter un fournisseur.
- Rédiger le courrier d'appel d'offres.
- Dépouiller les devis par critère.

4 - Passer des commandes

- Initier les premiers contacts avec un fournisseur.
- Rédiger les documents officiels.
- Faire préciser un prix.

5 - Assurer le suivi administratif et logistique des achats

- Utiliser une IA et anticiper les problèmes.
- Veiller au respect des délais et organiser les relances.
- Que faire en cas de litige fournisseur ?

6 - Tenir le tableau de bord achats et s'organiser au quotidien

- Obtenir les informations pour le reporting.
- Remplir le tableau de bord achats.
- S'affirmer pour convaincre.

3 Après - Mise en œuvre

- + Trois vidéos et un programme de renforcement.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/176

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Formation pratique à l'achat

Techniques et outils de l'acheteur performant



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 175

Objectifs professionnels

- Acquérir les réflexes des meilleurs acheteurs :
 - analyser et exprimer le besoin d'achat ;
 - sélectionner et suivre ses fournisseurs ;
 - optimiser les coûts d'achat ;
 - satisfaire les clients internes ;
 - piloter la performance des achats ;
 - démontrer la valeur ajoutée des achats.

Pour qui

- Acheteur ou chef de produit débutant.
- Assistant achats expérimenté.
- Approvisionneur ou gestionnaire achats évoluant vers la fonction Achats.
- Responsable achats désirant revisiter les techniques achats.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Une analyse de mon portefeuille achats actuel ou/et futur.
- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une vidéo : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Repérer les étapes clés en achat

- Organiser sa fonction d'acheteur du besoin au suivi.
- Identifier les interlocuteurs des achats.

Atelier pratique : acteurs-tâches pour des achats éthiques.

2 - Cerner tous les besoins en achats

- Recenser les besoins des clients internes.
- Classer les produits, les prestations, les fournisseurs et sous-traitants.

Atelier pratique : déterminer ses zones à enjeux et ses priorités.

3 - Analyser un besoin d'achat

- Obtenir le descriptif du besoin auprès d'un client interne.
- Formaliser sous forme d'un cahier des charges.

Mise en situation : challenger un prescripteur.

4 - Analyser le marché pour effectuer un sourcing fournisseurs

- Utiliser l'IA et trouver des sources d'information achats.
- Utiliser un tableau d'analyse de marché.
- Découvrir les notions de risques et d'opportunités.

Atelier pratique : construire son questionnaire de présélection fournisseurs.

Le +

- Utilisation d'une IA générative sur le volet sourcing.
- 2 vidéos pour s'approprier les exigences RSE spécifiques aux achats responsables.

5 - Lancer une consultation fournisseurs

- Préparer une grille de comparaison des offres techniques et commerciales des fournisseurs.
- Décomposer un prix en postes de coûts.
- Raisonner en coût total.

Entraînement : convaincre ses clients internes de son choix.

6 - Préparer la négociation contractuelle

- Structurer un entretien grâce à la grille de négociation achats.
- Distinguer commandes ponctuelles, ouvertes et contrat-cadre.
- Repérer les points essentiels d'un contrat d'achat.

Atelier pratique : bâtir son argumentation.

7 - Piloter la performance en achats

- Optimiser le tableau de bord achats.
- Découvrir les notions de RSE, "relations fournisseur responsables" et "d'achats durables".

Atelier pratique : planifier ses actions.

Info clé : Cette formation est agréée par le Médiateur des entreprises (Ministère de l'Économie) et l'association professionnelle CNA (Conseil National des Achats).

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.
- + Quatre vidéos "Situer la fonction Achats aujourd'hui", "L'analyse du portefeuille achats"
- + "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".
- + Un module d'entraînement : "Pratiquer l'écoute active".

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/175

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Rennes, Toulouse, Tours**, **Classe à distance**

Achat et approvisionnement en PME

Une seule ressource pour gérer achats et approvisionnements



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7812

Le +

- Une formation unique pour une prise en compte concrète des outils pratiques et essentiels à ces deux métiers différents mais souvent réunis sous la même personne dans les PME.

Objectifs professionnels

- Réduire les coûts des achats et augmenter le taux de satisfaction clients des PME.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.
- Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire.

Pour qui

- Acheteur-approvisionneur, responsable achats-logistique, responsable services généraux et cadre administratif.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Positionner les missions des Achats et Appros par rapport aux besoins clients

- La fonction Achats-Appros dans la Supply Chain.
- Le rôle des acheteurs et des approvisionneurs.

2 - Expliciter les éléments d'une politique d'achats

- Le processus Achats. Les interlocuteurs.
- Les règles de fonctionnement.

3 - Se préparer aux négociations

- L'ABC des familles d'achats.
- Les outils d'analyse d'un marché et du prix.
- La rédaction du cahier des charges fonctionnel.
- Les demandes d'informations sur les fournisseurs.
- Les grilles de comparaison des offres.

4 - Choisir les méthodes d'approvisionnement et de stockage les plus adaptées

- Le contrat cadre et les commandes ouvertes.
- Le calcul des besoins et le point de commande.
- L'anticipation des aléas clients et des délais fournisseurs.
- Le calcul du stock de sécurité.

5 - Gérer la relation fournisseurs

- Le cahier des charges logistique.
- Évaluer les fournisseurs avec des indicateurs simples.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7812

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Classe à distance**

Achats pour non-acheteurs

4 clés pour réussir des achats occasionnels

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7213

Le +

- L'utilisation immédiate d'outils éprouvés sur des exemples concrets d'achats.
- Des fiches aide-mémoire sont remises à chaque participant.

Objectifs professionnels

- Analyser objectivement des offres fournisseurs.
- Développer un savoir-faire optimum en matière d'achats ponctuels pour maîtriser son budget.
- Être à l'aise face à des vendeurs expérimentés.

Pour qui

- Acheteur occasionnel, non-spécialiste des achats et toute personne extérieure au service achats amenée à réaliser elle-même des achats occasionnels.

Programme

1 - Première clé : exprimer un besoin explicite

- Enjeux et impact d'un "bon" achat.
- Anticiper certains risques.
- Lister les attendus du produit/prestation.
- Imposer le juste nécessaire.
- Formaliser un cahier des charges.

Atelier pratique : les étapes-clés pour bien acheter.

2 - Deuxième clé : organiser une consultation rigoureuse ouverte

- Solliciter l'ensemble des fournisseurs existants.
- Rechercher de nouveaux prestataires.

- Interroger formellement les meilleurs.

- Évaluer le prix proposé et comparer.

- Sélectionner objectivement une ou plusieurs propositions.

Atelier pratique : "l'iceberg prix".

3 - Troisième clé : formaliser des engagements clairs

- Tenir compte du véritable rapport de force client/fournisseur.
- Négocier en toute sécurité face à un vendeur professionnel.
- Décrypter les éléments essentiels d'une commande ou d'un contrat.

Atelier pratique : les réflexes du négociateur.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

4 - Quatrième clé : assurer un suivi précis de l'achat

- Établir des états des lieux.
- Sécuriser la livraison et/ou la prestation.
- Mesurer les résultats obtenus.
- Relancer un fournisseur.
- Assurer le suivi administratif efficace.

Atelier pratique : les repères pour pérenniser son achat.

5 - Activité à distance

- + Une vidéo : "La RSE, c'est quoi ?".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7213

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Négociation d'achats - Niveau 1

Méthode, outils et posture en négociation d'achats



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

- + certification en option
- + accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 178

Objectifs professionnels

- Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat.
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces.
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique.

Pour qui

- Acheteur, négociateur achat.
- Chef de produit.
- Responsable d'achats.
- Assistant achats / aide acheteur expérimenté.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une vidéo pour se poser tout de suite les bonnes questions : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Préparer sa négociation d'achat

- Cibler ses objectifs.
- Organiser les points à négocier.
- Évaluer le rapport de force acheteur / vendeur.
- Affiner ses stratégies.

Analyser les étapes de négociation et le processus achats.

2 - Utiliser les outils du négociateur achats

- Le clausier.
- L'argumentier achats.
- La matrice objectifs et limites.
- La grille de négociation.

Confronter sa grille de négociation.

3 - Utiliser les techniques du négociateur achats

- Le questionnement.
- La reformulation.
- Concessions - Contreparties.
- Le compte-rendu d'entretien.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux modules e-learning.
- + Deux vidéos.
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos. Ainsi, les méthodes de négociation présentées sont systématiquement transposées aux situations des participants, puis proposées comme activités à distance individuelles.
- Grille de négociation, argumentier achats, check-list... : des outils utilisables dès votre prochaine négociation d'achat.

- Les 7 règles d'or du négociateur achats.
- Utiliser les techniques sur des micro cas.**

4 - Démarrer efficacement l'entretien

- Gérer le rapport de force.
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs.
- Manier détachement et anticipation face au vendeur.

Effectuer des entretiens de négociation en face à face.

5 - Mener et conclure favorablement

- Écouter de manière active et respectueuse de son interlocuteur.
- Savoir résister et concéder au bon moment.
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité.
- Rester structuré et créatif.
- Prendre le temps pour en gagner.
- Savoir quand s'arrêter.
- Ménager l'avenir avec le fournisseur.

Mener des entretiens avec feedbacks croisés.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/178

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, Classe à distance**

La certification Excellens Formation en option



290 €^{HT}

Réf. 9422

La certification Excellens Formation "Mener une négociation dans un cadre professionnel" permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en négociation professionnelle.

- 1. Préparer la négociation pour identifier le contexte de la négociation, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie.
 - 2. Mettre en place une stratégie de négociation adaptée pour aboutir à un accord sur le long terme dans un esprit collaboratif et "gagnant/gagnant".
 - 3. Communiquer en situation de négociation de manière efficace.
 - 4. Consolider les accords de la négociation pour renforcer la confiance de son /ses interlocuteurs.
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur www.cegos.fr/9422

Négociation d'achats - Niveau 2

Comportement et gestion des émotions des négociateurs achats



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 750 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 773

Objectifs professionnels

- Atteindre vos objectifs de négociation en améliorant votre communication.
- Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs.
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs.
- Rester efficace en situation à enjeu ou tendue.
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre.

Pour qui

- Acheteur, négociateur, chef de produit, chef de marché, acheteur famille, acheteur leader, Responsable d'achats ayant tous acquis une bonne pratique de la négociation.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation commenté en session par l'animateur.
- + Une vidéo : "Le juste prix".

2

Pendant - En groupe

1 - Organiser sa négociation d'achats

- Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation.
- Prendre en compte dès le début les véritables enjeux.
- Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur.
- Profiter des résultats de l'autodiagnostic "négociateur achats" Cegos.

Atelier pratique : élaborer et améliorer sa grille de négociation d'achats.

2 - Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation

- S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration.
- Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat.
- Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style.
- S'entraîner à développer sa "flexibilité mentale" : les 3 modes de perception.
- Repérer les signes de conclusion de la négociation.

Training : développer ses techniques sur des micro cas commentés.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un nouvel outil pour se préparer lors de négociations à enjeu.
- + Deux vidéos : "4 conseils pour réussir votre prochain entretien de négociation d'achats" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".
- + Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 1 et 2.

Le +

- 4REAL® est la nouvelle génération de formations Cegos : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Utilisation de vidéos pour illustrer en situation les comportements et s'entraîner à l'analyse des réactions possibles.

3 - Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements.
- Surmonter ses croyances et ses limites.
- Se préparer mentalement à sa future négociation.
- Analyser les situations tendues.
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation.

Entraînements : effectuer des entretiens de négociation challengeants.

4 - Développer sa puissance de persuasion

- Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne.
- Utiliser des techniques de persuasion.
- Développer son assertivité.
- Contrer les techniques de manipulation.
- Utiliser les ruptures en négociation.
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur.

Entraînements : confronter plusieurs comportements en entretien de négociation.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/773

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Rennes, Strasbourg, Toulouse**, **Classe à distance**

Négociation d'achats - Niveau 3 avec Beyond Conflict™

Réussir ses négociations difficiles ou conflictuelles



3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 350 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 2247

Le +

- Cette formation unique associe le processus de "Négociation Basée sur les Intérêts" et la Méthode Schutz®.
- Le test Élément B® favorise l'amélioration de ses comportements.

Objectifs professionnels

- Maintenir la relation avec les fournisseurs "difficiles".
- Dénouer les blocages internes et externes.
- Mieux se connaître et acquérir de nouveaux outils pour négocier/coopérer en situations difficiles.

Pour qui

- Acheteur, négociateur et responsable achats confirmés ayant la volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et deux vidéos.

2 Pendant - En groupe

1 - Sortir des impasses en négociation d'achats

- Éviter les pièges majeurs.
- Surmonter le stress du face-à-face.

2 - Construire des stratégies alternatives pour réussir

- Évaluer les intérêts mutuels.
- Envisager une solution de secours pour sécuriser son achat.

- Trouver et sélectionner des solutions satisfaisantes pour l'acheteur et le vendeur.

3 - Communiquer en situation d'achat conflictuelle

- Identifier et surmonter ses appréhensions personnelles.
- Réagir face à l'agressivité, aux menaces, ou à la mauvaise foi.

4 - Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée

- Associer le vendeur dans la recherche de solutions.
- Surmonter les défenses, les rigidités et les craintes.

5 - S'entraîner à négocier dans des contextes complexes

- Mener le processus de coopération.
- S'approprier progressivement la "méthode des intérêts".

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo : "Les 3 priorités de la RSE pour les achats", un programme de renforcement nouveau pour vous préparer à votre prochaine négociation et deux modules d'entraînement à l'assertivité.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2247

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes**

Améliorer la performance des achats grâce au digital et à l'IA

IA et digital : réussir la transformation des achats



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 750 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9355**

Le +

- Des modules d'entraînement en libre accès pour approfondir sa culture digitale.
- Un intervenant spécialiste des achats et du numérique.

Objectifs professionnels

- Développer sa culture digitale appliquée aux achats et son agilité face aux technologies numériques.
- Adapter le rôle/positionnement des achats dans l'entreprise (clients internes, DSI, ...).

Pour qui

- Acheteur débutant, acheteur en poste, responsable approvisionnement, responsable Achats, maîtrisant les fondamentaux achats.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

Group training

1 - Actualité et enjeux de la transformation digitale des entreprises et des achats

- Traçabilité, automatisation, accélération.
- Comprendre les nouvelles technologies du marché (Cloud, Big data, Intelligence Artificielle, RPA...).
- En route vers l'entreprise 4.0.

2 - Culture digitale appliquée aux achats

- Caractériser les usages de la data et de l'IA.
- Identifier les aspects juridiques (Conformité, RGPD, Cloud Act).
- Prédictif et gestion des risques.

3 - Principaux outils/offres e-Achats du marché

- Avoir une vision claire du processus d'achats digitalisés (P2P, S2P, SRM...).
- Comprendre le modèle économique d'une plateforme.
- Utiliser les leviers apportés par ses nouvelles solutions.

4 - Positionnement des acheteurs dans ce nouvel écosystème du digital

- Les bases de la méthode Agile.
- Category Management, user experience, le nouveau vocabulaire de l'acheteur.
- Prospective sur l'acheteur du futur et son écosystème.
- Next - Put into practice at work
- Un module e-learning et un module d'entraînement "Transformation digitale : lever les résistances".

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9355

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

L'Intelligence artificielle (IA) au service des Achats

Utiliser l'IA générative pour améliorer ses pratiques achats

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

990 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9637**

Le +

- Formation conçue par un expert à la fois des achats et du digital.
- mises en situation spécifiquement achats.
- Chaque participant peut utiliser sa propre IA durant la formation.

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec une IA Générative.
- Expérimenter l'usage d'une IA Générative en achats.
- Gagner du temps tout en restant efficace.

Pour qui

- Acheteurs, responsables achats, tout professionnel en charge des achats souhaitant intégrer l'IA dans ses pratiques quotidiennes.

Programme

1 - Identifier les différents outils d'IA pour les achats

- Distinguer les capacités d'une intelligence artificielle.
- Explorer les outils IA disponibles pour les acheteurs.
- Cerner les Avantages d'utiliser des outils d'IA générative dans les processus d'achat.

2 - Utiliser l'IA en sourcing, négociation d'achats, gestion des fournisseurs...

- Associer l'IA aux différentes étapes du processus d'achat.
- Automatiser les processus grâce à l'IA.

Mise en situation à partir des IA des participants ou de ChatGPT.

3 - Rédiger un prompt et exécuter des requêtes pour gagner en efficacité achats

- Identifier les clés pour rédiger un prompt efficace.
- Créer des requêtes pour simplifier certaines tâches d'achat.
- Découvrir la méthode DIALOG® pour obtenir des résultats exploitables.

4 - Mises en situation : Cas d'usage pour les acheteurs

- Utiliser l'IA pour analyser un portefeuille fournisseurs

et identifier des opportunités d'économie.

- Préparer une stratégie de négociation basée sur des données IA.
- Automatiser la rédaction d'une demande d'achat ou d'un contrat.

5 - Déployer/systématiser l'usage de l'IA dans votre organisation/ la fonction achats

- Cibler les besoins .
- Choisir des outils adaptés.
- Sécuriser l'utilisation de l'IA dans les achats (biais, confidentialité, éthique...).

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9637

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Marketing achats : cartographier et prioriser ses achats

Analyse des besoins, des fournisseurs, du portefeuille : réussir

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 172

Le +

- Chaque participant est invité à exposer une de ses thématiques marché.
- Utilisation pratique d'une IA Générative.
- Les grilles et fiches d'analyse fournies sont immédiatement opérationnelles.

Objectifs professionnels

- Étudier méthodiquement le marché fournisseur.
- Effectuer un diagnostic sur un portefeuille achat.
- Choisir des stratégies d'achats pertinentes et cohérentes avec les objectifs de l'entreprise.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, category manager, acheteur projet. Responsable des achats souhaitant structurer et prioriser ses achats.

Programme

1 - Identifier les besoins à servir

- Quantifier l'importance de son portefeuille achat pour l'entreprise.
- Prendre en compte les exigences RSE.
- Réaliser une analyse Pareto de ses achats.
- La notion de famille, de catégorie et de segment.

2 - Analyser le marché fournisseurs

- Les composantes de l'offre et la demande.
- Veilles marketing et études de marché.
- Les typologies de marché fournisseur.

- Profiter de toutes les sources d'information achat.
- S'inspirer des meilleurs avec le benchmarking.

3 - Analyser les coûts

- Distinguer prix et coûts.
- Bâtir des modèles de coût simples et explicites.
- Quantifier des marges de manœuvre.

4 - Déterminer les risques et opportunités du portefeuille achats

- La définition du risque marketing d'achats.
- Quantifier un risque.
- Déterminer des gains à l'achat.

5 - Définir les plans d'actions pour de l'achat responsable

- Établir des priorités avec les bons outils.
- Conséquences sur les coûts et des relations fournisseurs responsables.
- Faire "les bons choix" tactiques pour le sourcing.
- Présenter objectivement ses choix.

6 - Activité à distance

- + Quatre vidéos.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/172

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Réduction des coûts d'achat et performance économique des achats

Concilier maîtrise des coûts et achats responsables

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1737

Le +

- L'analyse et la réduction des coûts dans un projet achats sont traitées en groupe durant la formation et peuvent être approfondies individuellement ensuite.

Objectifs professionnels

- Découvrir des méthodes et outils de réduction de coûts en achats sur tout le périmètre achat.
- Revisiter les techniques classiques de réduction des coûts pour exploiter toute leur puissance.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, leadbuyer, acheteur pilote, acheteur projet, chef de groupes d'achats et responsable achats expérimentés.

Programme

1 - Accroître la contribution des achats à la performance économique

- Marges de manœuvre de l'acheteur confirmé.
- Processus achats et création de valeur.
- Performance de l'acheteur et calcul de gains (savings) : qu'est-ce qu'un "prix de référence" ?
- Valorisation en interne de la contribution des achats.

2 - Explorer tous les leviers et outils de réduction de coûts

- Optimisation du processus achat.
- Revue de portefeuille.

- Sourcing global (pays émergents...).
- Marketing opérationnel achats. Organisation de la synergie avec les prescripteurs (consolidation des besoins, analyse de la valeur, ...).
- Cost models : décomposition des coûts et inducteurs de coûts.
- Maîtrise d'un plan de productivité.
- Amélioration ou développement des fournisseurs.

- e-Achats : avantages, limites et risques en matière de réduction des prix.

3 - Déployer sa stratégie de réduction de coûts

- Intégration des acteurs internes et externes dans la démarche.
- La négociation interne des objectifs de réduction de coûts.
- Prise en compte du risque fournisseurs : aspects financiers.
- Définition des priorités et du plan d'action.

4 - Activités à distance

- + une vidéo "Les 3 priorités de la RSE pour les achats" et un @expert "La logique financière de l'entreprise".

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1737

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Achats et conduite de projet : une synergie efficace

Spécificités de l'achat dans la gestion de projet

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 2463

Le +

- Le jeu MAD CARD® permet de vivre en équipe la réalité d'un projet.
- Formation conçue conjointement par des équipes mixtes achats et projets.

Objectifs professionnels

- Garantir le respect des exigences des projets tout en appliquant la politique achats.
- Intégrer les fournisseurs sélectionnés dans les projets.

Pour qui

- Acheteur projet, acheteur programme, coordinateur achats-projets intégrés récemment dans une équipe-projet.
- Chef de projet découvrant les achats.

Programme

1 - Découvrir les fondamentaux du management de projet

- Définir le fonctionnement en mode projet.
- Décrire le phasage et les outils clés.
- Situer la place des différents acteurs dans un projet.
- Évaluer la contribution des achats attendue par le chef de projet.

2 - Valoriser l'implication amont des achats

- Utiliser les apports du marketing achats.
- Anticiper les risques et profiter des opportunités.
- Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques.

- Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion des interlocuteurs clés.

3 - Exprimer un besoin et choisir les fournisseurs

- Pratiquer l'analyse fonctionnelle et en faire un outil d'achat percutant et communicant.
- Raisonner en coût complet sur tout le cycle de vie.

- Mettre en place une relation de collaboration pérenne avec ses interlocuteurs.

4 - Piloter la performance des fournisseurs

- Mesurer à l'aide d'indicateurs simples et pertinents.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Négocier des plans de progrès et de développement fournisseur.

5 - Activités à distance

- + 4 modules e-learning "Les fondamentaux du management de projet. Part. A", "Les fondamentaux du management de projet. Part. B", "Anticiper les risques d'un projet. Part. A" et "Anticiper les risques d'un projet. Part. B", et deux vidéos "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2463

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Sourcing et évaluation des fournisseurs

Global sourcing et relations fournisseurs responsables

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 1301

Le +

- Utilisation de nombreuses grilles d'analyse, sources d'information et d'une IA Générative.
- Approche très pragmatique de l'analyse financière spécifique aux achats.

Objectifs professionnels

- Rationaliser le portefeuille fournisseurs.
- Construire un guide d'évaluation des fournisseurs.
- Sécuriser et équilibrer les échanges avec les fournisseurs.

Pour qui

- Acheteur, directeur, responsable des achats et toute personne en relation avec les fournisseurs.

Programme

1 - Analyser globalement les fournisseurs actuels

- Pointer les risques et les opportunités des ressources extérieures de l'entreprise.
- Synthétiser l'analyse sous forme de classements fournisseurs.

2 - Cibler et choisir de nouveaux fournisseurs : global sourcing

- Identifier les sources d'informations achats - Utiliser une IA Générative.
- Choisir entre producteurs et distributeurs, développeurs et sous-traitants.
- Prospecter efficacement par Internet : méthodes, sites

et prestataires les plus pertinents pour un besoin précis.

- Pré-cibler efficacement à partir de critères technico-économiques clés.
- Anticiper les exigences en matière de RSE.
- Bâtir des questionnaires types adaptés.

3 - Évaluer les fournisseurs : analyse du risque fournisseur

- Collaborer avec les experts Qualité.
- Qualification, certification et homologation : constituer un panel vivant de fournisseurs.
- Apprécier factuellement les performances techniques,

organisationnelles et RSE d'un fournisseur.

- Utiliser simplement les analyses économiques et financières.

4 - Gérer la relation fournisseur

- RSE, éthique et déontologie.
- Parfaire les techniques et outils de la visite terrain.
- Innovation et développement fournisseur.
- Traiter le cas des fournisseurs contre performants.

5 - Activités à distance

- + Deux vidéos "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1301

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Analyse et gestion du risque fournisseur

Risk management en achats

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 7586

Le +

- Un autodiagnostic de son profil face à la gestion de risques.
- Un jeu Cegos permettant de se mettre en situation.
- Des fiches mémo, d'analyse et de réduction des risques.

Objectifs professionnels

- Développer un comportement proactif d'anticipation et de management des risques.
- Mettre en œuvre les outils de prévention et de Management des Risques à l'Achat.

Pour qui

- Acheteur, acheteur famille, acheteur leader, lead-buyer, acheteur projet, responsable de comptes fournisseurs, manager et responsable des achats.

Programme

1 - Se situer face au management du risque fournisseur

- Pour l'entreprise et la fonction Achats dans une perspective RSE.
- Les réactions types face au risque.
- Découvrir son profil face à la gestion du risque fournisseur.

2 - Évaluer les enjeux et risques financiers

- Quelques fondamentaux d'analyse financière.
- Le taux de dépendance.
- Les indicateurs simples à suivre.
- La vigilance sur les "signaux forts" et "signaux faibles" émanant des fournisseurs.

3 - Définir les étapes de l'analyse des risques

- Revue des risques : financiers, juridiques, logistiques, qualité...
- Investigation et évaluation du risque fournisseur.
- Cartographie facteur de risque/impact.
- Tableau de caractérisation des risques achats.
- Définition des priorités.

4 - Choisir les outils de gestion des risques

- Solutions pour traiter un risque.
- Typologie d'actions ad hoc.
- Anticipation, couverture et transfert du risque.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Plan de réduction des risques achats.

- Intégrer des indicateurs de risques dans les tableaux de bord achats.

5 - Piloter le management du risque fournisseur

- Le comité de pilotage.
- Les revues planifiées.
- La mise sous contrôle.
- La traçabilité.
- La gestion d'une situation de crise.

6 - Activités à distance

- + Deux vidéos "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7586

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Développement Durable et achats : pratiquer l'achat responsable

La RSE appliquée aux achats

Best

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7297

Objectifs professionnels

- Déployer concrètement une stratégie d'achats responsables sur tout le processus.
- Systématiser cette démarche opérationnelle à toute famille de produits ou prestations.

Pour qui

- Acheteur, responsable/directeur achats ou marchés publics.
- Responsable ou directeur Développement Durable.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

Le +

- Une prise en main personnalisée et immédiatement opérationnelle des outils de déploiement des Achats Responsables.
- Des exemples et retours d'expériences concrets.

1 - Définir l'Achat Responsable

- Le rôle de la fonction achats dans ce contexte.
- La contribution à l'empreinte carbone.

2 - Achats responsables : déterminer ses engagements

- Cartographier ses risques RSE. Les exigences juridiques.
- CSRD : analyser les impacts achats pour prioriser.
- Évaluer ses engagements vis-à-vis des parties prenantes.
- Déterminer une approche Produits/Fournisseurs/Comportements.
- Les codes de conduite, labels, chartes et normes ISO achats.

3 - Qualifier un besoin

- La concertation avec les prescripteurs.
- L'analyse du besoin appliquée aux achats responsables.
- Le coût global comparé selon l'ISO.
- L'approche ISO 20400 du cycle de vie.

4 - Réduire les risques sociétaux

- Identifier les risques et les impacts vis-à-vis des parties prenantes.
- Reconnaître les écolabels, certifications et autres référentiels.
- Définir un niveau d'exigences sociales et environnementales cohérent.
- Élaborer le cahier des charges spécifique Développement Durable.

5 - Évaluer l'engagement RSE des fournisseurs

- Les référentiels RSE, chartes et labels fournisseurs.
- Les SME et autres critères de sélection et d'audit.
- Le recours au secteur adapté et protégé.

6 - Piloter et sécuriser la relation contractuelle

- Les conditions d'exécution d'une relation fournisseurs responsable.
- Les reportings et plans de progrès Achats Responsables.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7297

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Toulouse**, **Classe à distance**

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 417

Objectifs professionnels

- Se familiariser avec le droit des contrats.
- Analyser et mesurer les risques contractuels.
- Rédiger les clauses essentielles.
- Maîtriser les prérequis pour optimiser la négociation.
- Dialoguer en professionnel avec des juristes.
- Maîtriser les principes juridiques des achats responsables.

Pour qui

- Acheteur.
- Acheteur projets.
- Responsable achats.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une première recherche pour commencer à se familiariser avec des documents juridiques types.
- + Penser à apporter des contrats, CGA et CGV.

2

Pendant - En groupe

1 - Maîtriser les règles de formation du contrat d'achats

- La valeur des écrits (mail, photocopie, ...).
- Le mandat apparent.
- Principes fondateurs du droit des contrats et obligation de conseil du vendeur/collaboration du client.
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat.
- Les dangers de la lettre d'intention de commande.
- La signature électronique.

Mise en situation : confrontation CGA / CGV.

2 - Rédiger les clauses essentielles du contrat d'achat

- L'objet : obligation de moyen et de résultat.
- Les prix et ses modes de révision.
- La durée / entrée en vigueur.
- Le délai / lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.
- La garantie contractuelle.
- La confidentialité.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Une vidéo : "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".
- + Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

Le +

- 4REAL® : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Les cas pratiques permettent de désacraliser le contrat d'achat en l'abordant sous l'angle des clauses à risques et obligations des parties.
- Une vidéo sur les exigences achats responsables.

- La force majeure.

- Le règlement des litiges.

Analyse pratique : distinguer obligation de moyen et de résultat.

3 - Suspender ou sortir d'un contrat

- Engager la responsabilité civile de son co-contractant.
- Les pénalités : avantages et inconvénients.
- Suspension, résolution.

Atelier : corriger les lacunes d'un contrat d'achat.

4 - Identifier les risques liés à certains contrats

- Le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre.
- La loi de 75 sur la sous-traitance.
- Les exigences RSE - Le RGPD.
- Le taux de dépendance, la rupture brutale de la relation commerciale.
- Les principes clés du contrat à l'international.
- Les Incoterms.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/417

Formation proposée à Paris, Aix en provence, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Strasbourg, Toulouse, **Classe à distance**

L'achat international

Sourcing, douane, transport... anticiper les risques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **774**

Le +

- Une approche étape par étape immédiatement applicable de retour en entreprise.
- Des simulations d'opérations import sont réalisées sur Internet.

Objectifs professionnels

- Acquérir la maîtrise des mécanismes de l'importation : sourcing international, douane, transport, assurance.
- Maîtriser les risques fournisseurs à l'international et diminuer le coût global des achats.

Pour qui

- Acheteur, contract manager, chargé d'affaires, toute personne gérant des opérations à l'import et maîtrisant les fondamentaux achats.

Programme

1 - Identifier son marché achat à l'international

- Évaluer risques et opportunités.
- Rechercher des fournisseurs et préparer sa prospection.
- Construire son cahier des charges et bien se faire comprendre.
- Tenir compte de la dimension interculturelle.

2 - Sécuriser les risques produits et assumer les responsabilités de l'importateur

- Solliciter des prestataires en contrôle qualité à l'international.
- Garantir la conformité du produit.
- Appréhender les responsabilités légales de l'importateur.

- Faire évaluer le risque social d'un fournisseur.

3 - Gérer les risques financiers et contractuels à l'international

- Sécuriser le risque de change.
- Utiliser les Incoterms® 2020.
- Fiabiliser grâce au crédit documentaire.
- Identifier les différentes catégories de droit et les conventions internationales clés.
- Gérer les conflits à l'international

4 - Optimiser le transport à l'international

- Identifier la chaîne d'intervenants transport.
- Sécuriser les risques logistiques.

- Assurer ses transports.

5 - Maîtriser les fondamentaux du dédouanement

- Découvrir les outils et missions de l'administration des douanes.
- Classifier son produit.

6 - Synthèse : risques et coûts

- Finaliser l'analyse des risques.
- Établir le coût complet de son importation.

7 - Activités à distance

- + Deux vidéos "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/774

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les aspects juridiques des achats internationaux

Maîtrise des risques contractuels et financiers

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7085**

Le +

- Des clauses de contrats d'achats en français et en anglais sont étudiées pendant la formation.
- Les participants sont invités à présenter des points difficiles et des documents spécifiques (CGA...).

Objectifs professionnels

- Maîtriser les points clés de l'élaboration des commandes et contrats d'achats à l'international.
- Couvrir les principaux risques financiers et maîtriser les moyens de paiement.

Pour qui

- Acheteur, Responsable des achats et collaborateur qui maîtrisent les fondamentaux du droit des achats.

Programme

1 - Les sources et fondements comparés des contrats d'achat

- La notion de contrat et son évolution dans le contexte du droit du commerce international.
- La prééminence du droit anglo-saxon, ses spécificités par rapport au droit français, les points de vigilance pour l'acheteur.

2 - Les différentes formes contractuelles des achats internationaux

- Memorandum of understanding, Heads of agreement...
- Cooperation agreement, sale contract...

- License agreement, know-how transfer contract, ...

- Consortium agreement, joint venture agreement.

3 - Les clauses essentielles à bien négocier

- Les incoterms 2020, le transfert de propriété et de risques.
- Maîtriser et utiliser les éléments financiers.
- La propriété intellectuelle.
- La force majeure et l'imprévision.
- Les risques liés à la sous-traitance.
- La loi applicable et le lieu de règlement des conflits.

4 - Maîtriser les risques et leurs conséquences

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Le régime de responsabilité dans le droit anglo-saxon.

- Les exigences européennes en matière de RSE.

- Maîtriser le risque financier : les garanties bancaires.
- Analyser le risque fiscal étranger.
- Gérer et sortir d'un litige avec un fournisseur. L'arbitrage.

5 - Activité à distance

- + Une vidéo : "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7085

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les achats généraux et de prestation de service

Achats hors production ou indirects

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 418

Le +

- Les cas pratiques sur les principales familles d'achats généraux facilitent l'appropriation des méthodes présentées.
- De multiples sources d'informations spécifiques aux achats généraux.

Objectifs professionnels

- Optimiser les achats généraux, hors production, indirects ou de fonctionnement.
- Identifier les particularités juridiques des contrats.

Pour qui

- Acheteur hors production, indirect ou de prestations de services.
- Responsable des services généraux ou de l'environnement de travail.

Programme

1 - Analyser les besoins de frais généraux

- Faire l'état des lieux utilisateurs/volumes/coûts/délais.
- Évaluer les spécificités et similitudes des principales familles d'achats généraux
- Collaborer avec les services généraux de l'entreprise.

2 - Consulter et sélectionner des prestataires

- Préparer le cahier des charges.
- Prendre en compte les exigences RSE liées aux achats responsables.
- Quantifier le niveau de service acceptable par l'utilisateur.

- Comparer les offres par rapport aux prix du marché.
- Consulter des prestataires ou sous-traitants.

3 - Sécuriser les contrats d'achat de prestations

- Repérer les clauses contractuelles importantes.
- Rédiger en obligations de moyens ou de résultats.
- Prévenir le délit de marchandage et le prêt illicite de main-d'œuvre.
- Anticiper les contraintes RSE.
- Identifier les points négociables : qualité/niveau de service attendu.

4 - Assurer le suivi et l'amélioration des prestataires

- Organiser la notation et la fiche de suivi.
- Maîtriser les composantes de coûts.
- Anticiper les dérives et les litiges.
- Assurer le suivi grâce au tableau de bord.

NB : Pour tirer tout le bénéfice de cette formation, il est recommandé de maîtriser les fondamentaux achats ou d'avoir suivi "Formation pratique à l'achat" (réf. 175).

5 - Activités à distance

- + Deux vidéos : "La RSE, c'est quoi ?" et "Les 3 priorités de la RSE pour les achats".

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/418

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Les achats de prestations intellectuelles

Maîtriser leurs processus d'achat et les risques juridiques

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Spécialisation

Réf. 4807

Le +

- L'approche originale de valorisation des enjeux de l'achat d'une prestation stratégique.
- Une formation personnalisée : nous vous recommandons d'apporter vos contrats en cours.

Objectifs professionnels

- Collaborer adroitement avec les prescripteurs pour augmenter la satisfaction des clients internes.
- Maîtriser les spécificités (risques, contrat, ...) des prestations intellectuelles.

Pour qui

- Acheteur, chef de projet, prescripteur impliqués dans les achats de prestations intellectuelles et maîtrisant les fondamentaux des achats.

Programme

1 - Positionner ses achats de prestations intellectuelles

- Les caractéristiques de ce segment d'achat.
- Les marchés et les spécificités achats de certaines prestations intellectuelles.
- La structure de coût des prestataires.
- Les formes de prix à envisager.
- Le rôle essentiel des acheteurs et des prescripteurs.

2 - Maîtriser le processus d'achat des prestations intellectuelles

- Faire clarifier le besoin en prestation.

- Choisir des critères de sélection des intervenants.
- Élaborer le cahier des charges, les objectifs de la mission, les résultats et livrables attendus.
- Adopter un comportement de consultant interne pour sécuriser le processus de sélection.

3 - Maîtriser les risques juridiques avant les négociations

- Les obligations contractuelles.
- La dépendance économique d'un prestataire.
- Le délit de marchandage.
- Les obligations de moyens et de résultats.

- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.
- La propriété intellectuelle et l'éviction. Le RGPD.
- Utiliser les leviers spécifiques aux prestations intellectuelles pour convaincre.

4 - Suivre et contrôler la bonne exécution de la prestation

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.
- La maîtrise des coûts.
- La réception d'une prestation, le retour d'expérience des utilisateurs.
- Mesures de performance des fournisseurs.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/4807

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Maîtriser la réglementation des marchés publics - Niveau 1

Cadre réglementaire et contractuel des marchés publics

Nouvelle formule

Best

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 450 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7431

Le +

- Formation incluant les nouvelles évolutions de la réglementation des marchés publics.
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.

Objectifs professionnels

- Choisir la procédure la mieux adaptée et passer des marchés publics en respectant la réglementation dont les nouvelles dispositions.

Pour qui

- Acheteur, agent, rédacteur administratif, juriste intégrant un service des marchés publics.
- Prescripteur technique ou personne en charge du suivi et de l'exécution des marchés.

Programme

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Appliquer les grands principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- Définir les différents marchés publics.
- Intégrer le renforcement des critères environnementaux et sociaux.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché.
- Intégrer les techniques du sourcing et du benchmark.
- Définir une stratégie d'achat.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter les exigences des procédures formalisées.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.

- Se conformer aux obligations de dématérialisation.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7431

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lyon, Nantes, Rennes, Toulouse, Classe à distance**

Maîtriser la réglementation des marchés publics - Niveau 2

Sécurité juridique des marchés publics

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7465

Le +

- Formation incluant les nouveautés réglementaires.
- Le consultant-formateur accompagne des organisations publiques dans l'optimisation de leurs marchés.

Objectifs professionnels

- Intégrer les nouveautés de la réglementation, dont la dématérialisation en 2018.
- Maîtriser les procédures spécifiques.

Pour qui

- Agent des services achats publics, des services prescripteurs participant à la passation des marchés publics, rédacteur des marchés publics, maîtrisant les fondamentaux de la réglementation.

Programme

1 - Préciser quelques exigences réglementaires clés de l'achat public

- Les grands principes et le cadre juridique de la commande publique.
- La sous-traitance et la co-traitance.
- La distinction entre procédures et techniques achats.

2 - Envisager une approche achat en mode projet

- Les principales techniques achats.
- Le sourcing.
- Le parangonnage.

3 - Choisir le meilleur montage contractuel

- Les choix stratégiques en lien avec les modèles économiques.
- Les différentes formes de marchés.
- Les mécanismes de l'accord-cadre.
- Les différentes procédures.
- Les seuils et règle de computation.
- La procédure adaptée.
- Les procédures formalisées.

4 - Caractériser les pièces constitutives du marché

- Les pièces à rendre contractuelles. Les ordonner.
- La définition des besoins et les cahiers des charges : outils et méthodologie.
- Structuration des pièces financières.

5 - Gérer l'attribution des marchés publics

- Les critères de jugement des candidatures et des offres.
- L'analyse des offres.

6 - Maîtriser les évolutions dans la vie du marché

- Les règles régissant les modifications contractuelles.
- La passation et la formalisation des avenants.
- Les aléas et risques juridiques liés au marché.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7465

Formation proposée à **Paris, Aix en provence, Classe à distance**

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

3 990 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 7976

Objectifs professionnels

- Appréhender toutes les problématiques de l'achat public en relation avec les dernières versions de la réglementation.
- Connaître les exigences des marchés publics et réaliser des achats performants en conformité avec celles-ci.
- Établir son cahier des charges ; sélectionner ses fournisseurs ; négocier.

Pour qui

- Acheteur du Secteur Public.
- Agent en charge des achats pour la fonction publique d'état, la fonction publique hospitalière et les collectivités territoriales.
- Personnel intégrant le métier d'acheteur public.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

Partie 1 : Le code de la commande publique (2 jours)

1 - Connaître les grands principes directeurs de la commande publique

- Identifier les textes intéressant l'achat public.
- Appliquer les grands principes d'égalité, de transparence et de libre accès à la commande publique.
- Définir les différents marchés publics.
- Intégrer le renforcement des critères environnementaux et sociaux.

2 - Organiser une consultation

- Connaître les sources d'aide à la définition du besoin et à la rédaction d'un marché public.
- Intégrer les techniques du sourçage et du benchmark.
- Définir une stratégie d'achat : mobiliser les différents leviers.
- Choisir une procédure et une forme de marché.
- Apprécier les seuils de procédure.

3 - Maîtriser les procédures de passation des marchés publics

- Gérer les marchés à procédure adaptée.
- Respecter les exigences des procédures formalisées.
- Utiliser les procédures particulières ou dérogatoires.
- Se conformer aux obligations de dématérialisation des procédures.

4 - Sélectionner les candidats et choisir l'attributaire d'un marché public

- Réceptionner les offres.
- Sélectionner les candidats.
- Exprimer des critères de choix des offres et leurs pondérations.

5 - Élaborer un dossier de consultation des entreprises

- Rédiger un avis de publicité et un règlement de la consultation.
- Clarifier les clauses importantes des cahiers des charges.
- Identifier les points de vigilance.

Mise en situation : «Les étapes clés d'un marché».

Partie 2 : Mener une consultation (2 jours)

Le +

- Formation incluant les dernières évolutions réglementaires, dont notamment les CCAG du Code de la Commande Publique.
- Ateliers de travail sur les différentes parties de ce cycle dans le cadre des marchés publics.
- Animation de cette formation par des spécialistes praticiens des achats dans le secteur public.
- Des outils d'aide à la préparation et à la gestion des procédures des marchés publics.
- Usages de l'Intelligence Artificielle (IA).
- Des modèles de documents et de dossiers de consultation.
- Nombreux échanges avec l'animateur sur les pratiques utilisées.

1 - Distinguer les textes réglementaires des pièces contractuelles

- Définir la fonction et le contenu normatif des différents documents.
- Élaborer une liste de questions en lien avec la rédaction de l'avis de publicité et le règlement de la consultation.
- Mettre en place des documents simplifiés en procédure adaptée.
- Les points clés de la rédaction des dossiers.

2 - Réfléchir à l'organisation de sa consultation

- Présenter les différentes phases du processus achat.
- Exprimer et formuler son besoin sur le plan technique.
- Définir une durée, un allotissement et une forme de marché.
- Exprimer et pondérer ses critères de choix des offres.

3 - Rédiger un Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)

- Rédiger les clauses impératives.
- Établir un canevas de clauses types.
- Intégrer les clauses garantissant une bonne exécution ; clauses de réexamen.
- Calibrer le régime des clauses financières.

4 - Choisir un Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG)

- Délimiter le champ d'application de chaque CCAG.
- Articuler pièces particulières et pièces générales.
- Intégrer l'évolution de certains articles des CCAG.

Exercice sur cas.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant **cegos.fr/7976**

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Partie 3 : Construire un Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) (2 jours)

1 - Cerner l'environnement juridique et les enjeux

- Définition d'un marché et satisfaction d'un besoin.
- Contractualisation et réglementation de la commande publique.
- Référentiels d'aide à la définition d'un besoin.
- Points clés internes et externes liés au CCTP.

2 - Identifier et définir le besoin

- Périmètre du besoin, contraintes et interlocuteurs clés.
- Clarification et expression du besoin.
- Démarche structurante basée sur les outils achat : sourcing, benchmark.
- Recourir à l'IA en phase de préparation.

3 - Choisir le montage contractuel adapté au besoin

- Évaluation du montant des besoins.
- Seuils des procédures dans les marchés publics.
- Adaptation du format contractuel au type de besoin.

4 - Structurer le CCTP

- Expression fonctionnelle d'un besoin : outils et méthodologie.
- Quantification du niveau de performance attendue.
- Priorités données par l'utilisateur final.
- Organisation du CCTP : travailler une structure type.
- Hiérarchie et cohérence avec les autres pièces contractuelles.

5 - Cadrer les réponses aux attentes

- Ouvertures éventuelles vers de l'innovation (PSE/variantes).
- Elaborer un cadre de réponse candidature/offres.
- Recevabilité d'une offre.
- Choisir des critères pertinents d'analyse des offres.

Exercice sur un cas réel proposé.

Partie 4 : La négociation (2 jours)

1 - Repérer les possibilités de recours à la négociation dans le Code de la commande publique

- Les procédures permettant la négociation.
- Le recours à une procédure négociée.
- Le cadre réglementaire de la négociation.

2 - Identifier les principes applicables à la négociation dans les achats publics

- La transposition des principes de la commande publique.
- Le périmètre des offres susceptible d'être négociées.

3 - Distinguer les formes de négociation

- Les diverses modalités organisationnelles.
- La différence entre négociation et mise au point.
- Les bonnes pratiques et techniques efficaces.

4 - Préparer la négociation

- Les points essentiels à prendre en compte : partir de trames types.
- Les différentes stratégies.
- Les avantages à obtenir, les points de concessions et les contreparties.
- La structuration d'une séance de négociation.

5 - Mener les étapes clés de la négociation

- Les techniques essentielles à mettre en œuvre ; points de vigilance.
- La synthèse de la négociation et l'analyse des offres post négociations.
- La formalisation de l'offre après négociation et la contractualisation finale.

Simulations d'entretien en face-à-face.

Responsable Logistique : Manager votre Supply Chain

Maîtriser la chaîne logistique : du client au fournisseur

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

8 jours (56h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

4 790 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 935

Objectifs professionnels

- Piloter une Supply Chain complète.
- Organiser les flux du client au fournisseur.
- Maîtriser la demande et planifier la Supply Chain.
- Réduire les stocks grâce aux règles de gestion.
- Optimiser vos entrepôts et vos plateformes.
- Maîtriser l'externalisation des prestations.
- Adapter la politique de transport.

Pour qui

- Directeur et responsable logistique Supply Chain.
- Ingénieur ou cadre du service logistique accédant au poste de responsable.
- Tout collaborateur évoluant vers des responsabilités stratégiques dans la Supply Chain.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : Maîtriser les flux du client au fournisseur : la Supply Chain (3 jours)

1 - De la logistique à la Supply Chain

- Stratégies, missions et responsabilités.
- Les différentes organisations possibles.
- Les fonctions de la Supply Chain.

2 - L'intégration de la Supply Chain

- L'importance et les étapes de l'intégration.
- Les processus clé.
- La prévision de la demande et les apports de l'IA.
- Les outils informatiques au service de la Supply Chain : ERP, WMS, TMS, ... Mise en situation : Réalisation du diagnostic de maturité de sa Supply Chain

3 - La stratégie logistique de l'entreprise

- Les enjeux financiers de la Supply Chain.
- Les leviers d'optimisation.
- Le tableau de bord du responsable logistique : mise en place des indicateurs pertinents.
- Le déploiement d'une Supply Chain durable.
- L'identification et l'évaluation des risques Supply Chain.

4 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !" ; trois modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" et "Les fondamentaux du management de projet" Partie A et B.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, créer le schéma directeur logistique de son entreprise.

Partie 2 : Construire un schéma de distribution "Customer Centric" : la logistique aval, entrepôts, transports. (2 jours)

Le +

- Une formation opérationnelle :
 - chaque thème fait l'objet d'échanges et de validations par rapport à des applications terrain ;
 - cette formation vous permet de benchmarker vos pratiques entre professionnels ;
 - pendant chaque intersession, une mise en application des thèmes vus est demandée à chacun.
- Une pédagogie ludique. L'utilisation d'un jeu pédagogique de simulation de flux et des cas pratiques rendent les enjeux parfaitement compréhensibles.
- Plusieurs modules e-learning entre les intersessions du cycle permettent aux participants de s'entraîner ou d'approfondir des points de programme traités en groupe. Ces modules e-learning indispensables au bon déroulé pédagogique servent de transition d'une partie de la formation en salle à l'autre.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de transposer en situation de travail.

1 - Construire et piloter une Supply Chain orientée clients (Customer Centric)

- Connaître les attentes de ses clients pour construire un schéma directeur pertinent.
- Segmenter son portefeuille clients pour répondre à la demande.
- Aligner les fonctions de l'entreprise en intégrant les contraintes internes.
- Piloter les KPI associés.

2 - Élaborer le schéma directeur du réseau de distribution

- Les stratégies et organisations possibles en fonction des besoins clients.
- Le choix de la localisation des plateformes et entrepôts.

3 - Gérer l'entrepôt

- Le rôle et les fonctions de l'entrepôt dans le schéma directeur.
- Connaissance et bonnes pratiques de gestion opérationnelle de l'entrepôt.
- L'audit de l'entrepôt : les outils d'analyse pour l'amélioration de la productivité, de la réactivité et de la rentabilité.

4 - Piloter l'activité transports

- Choisir les bons Incoterms ICC 2020 en fonction de ses activités et de sa stratégie.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant **cegos.fr/935**

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

- Comprendre la prestation de transport :
 - les acteurs du secteur ;
 - les modes de transport et critères de choix.
- Gérer un contrat de transport : les responsabilités du chargeur et du prestataire
 - le règlement des litiges ;
 - les assurances Transport.
- Les notions essentielles de la douane :
 - l'origine ;
 - la nomenclature douanière ;
 - la valeur en douane ;
 - les régimes douaniers.

5 - Activités à distance

- + Deux modules e-learning "Les compétences relationnelles du manager" Partie A et B ; une vidéo : "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, choisir la localisation des entrepôts et des plateformes.

Partie 3 : Approvisionner : la logistique amont (3 jours)

1 - La planification des ressources d'approvisionnement : S&OP, MRP2, DRP

- Réussir sa démarche S&OP ou PIC.
- La simulation de la boucle MRP2.
- Du MRP2 au DRP : la transposition au réseau de distribution.

2 - La gestion des stocks

- Rôle et coûts financiers des stocks.
- Optimiser son stock grâce à l'analyse ABC croisée.
- La bonne stratégie pour chaque article.
- Optimiser les approvisionnements.
- Dimensionner le stock de sécurité.

Mise en application : calcul des stocks de sécurité à partir de cas concrets.

3 - Une nouvelle approche des relations fournisseurs

- Le renforcement de l'intégration avec les fournisseurs.
- Le cahier des charges logistique.
- l'audit fournisseurs : principes.
- La grille d'évaluation des fournisseurs.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 3 outils indispensables de la Supply Chain" et un programme de renforcement.

Le certificat en option Certificat Manager une supply chain agile et durable

990 €^{HT}

Réf. 9370

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Voir le détail du certificat et les modalités sur www.cegos.fr/9370.

Gestion d'entrepôt et de magasin de stockage

Organiser des opérations de stockage orientées clients

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 250 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 182

Le +

- Transposition : un participant présente une situation quotidienne à analyser par le groupe pour trouver une solution concrète.

Objectifs professionnels

- Optimiser l'efficacité des opérations du magasin et améliorer la disponibilité du stock : de la réception au stockage jusqu'à la préparation de commande et l'expédition.

Pour qui

- Approvisionneur, magasinier, cariste, chef de quai.
- Chef d'équipe logistique, acheteur.
- Responsable de magasin, responsable logistique.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement/une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Identifier les rôles du magasin

- Le rôle du magasin dans la chaîne logistique globale.
- La valeur ajoutée du magasinier et du responsable magasin.

2 - Maîtriser les principales fonctions du magasin

- La réception, l'accueil des transporteurs.
- Le stockage-rangement.

- La préparation de commandes et le traitement des urgences.
- La gestion des expéditions, les conditionnements et la traçabilité des opérations.
- Les bases du Lean appliqué au magasin.
- Réduire le nombre de litiges.

- La gestion des expéditions, les conditionnements et la traçabilité des opérations.

- Les bases du Lean appliqué au magasin.

- Réduire le nombre de litiges.

3 - Devenir le spécialiste du stockage

- Les différents systèmes de stockage et leur efficacité.
- Comment gagner de la place ?
- Optimiser le nombre d'emplacements de stockage.
- Les stocks de sécurité, le nombre économique de commandes.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- L'approvisionnement sur seuil, le Kanban.

4 - La qualité et l'amélioration continue au magasin

- La contribution du magasin au management de la qualité.
- Les 5 S appliqués au magasin.
- Les différents types d'inventaires.
- Le tableau de bord pour maîtriser le pilotage du magasin.

5 - Les réglementations à respecter, la sécurité

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/182

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Le lean au service de la performance logistique

Les meilleures pratiques du Lean à l'entrepôt

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7588

Le +

- Une formation originale qui permet à chaque stagiaire de se benchmarker avec les autres participants sur les meilleures pratiques connues.

Objectifs professionnels

- Éliminer les gaspillages dans l'entrepôt, réduire la surface actuelle occupée et le lead time, simplifier les flux, améliorer la productivité.
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue.

Pour qui

- Directeur et responsable Supply Chain, Responsable d'un projet Lean, Ingénieur et Technicien Logistique.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Analyser les flux

- Exercice d'analyse de flux logistique.
- Valeur ajoutée et non-valeur ajoutée.

2 - Étudier les 7 mudas (gaspillages) à l'entrepôt

- Rappel des 7 gaspillages fondamentaux.

- Adaptation au contexte de l'entrepôt.
- Cas concret : présentation d'une démarche réussie.

- Cas concret : présentation d'une démarche réussie.

3 - Clarifier et simplifier les flux dans l'entrepôt

- Réduire la complexité et recentrer les flux sur la création de valeur pour le client.

- Définir le fonctionnement cible de la chaîne logistique de l'entrepôt : réceptions ; mises en stock ; méthodes de préparation de commandes ; méthodes de réapprovisionnement ; expéditions ; chargement des camions.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Exercice : parcours de prélèvement.

4 - Méthodes et outils du Lean pour la logistique

- Utiliser le VSM (Value Stream Mapping).
- PDCA, DMAIC, Spaghetti Flow, 5 Pourquoi.
- Gemba Walk.
- Les 5 S.
- Le management visuel.
- Implantations : plans d'entrepôt.

5 - Élaborer son plan d'action

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7588

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

RSE : construire une Supply Chain durable

Stratégie, outils et référentiel RSE pour la Supply Chain



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9356

Le +

- Chaque thème fait l'objet d'échanges et de validation par rapport à des applications terrain.
- Benchmarking de vos pratiques entre professionnels.

Objectifs professionnels

- Concilier maîtrise des coûts et satisfaction client.
- Optimiser les performances de la Supply Chain grâce à la démarche RSE.

Pour qui

- Responsable ou collaborateur de la fonction logistique / Supply Chain, Responsable RSE.
- Dirigeant et membre de comité de direction initiant une démarche RSE.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement. Un premier outil : une grille d'audit

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux globaux de la RSE pour l'organisation et la Supply Chain

- Maîtriser les enjeux de l'organisation.
- Identifier les risques Supply Chain pour son organisation.
- Intégrer le contexte normatif et réglementaire RSE.

2 - Initier la démarche RSE sur la base du référentiel RSE en logistique

- Définir les enjeux et opportunités pour l'organisation.
- Identifier les acteurs, parties prenantes.
- Décliner les objectifs globaux.
- Utiliser la matrice de matérialité.

3 - S'approprier les bonnes pratiques de RSE en Supply Chain

- Achats et approvisionnements responsables.
- Logistique du dernier kilomètre.
- Bilan carbone et label Fret21.

- L'entrepôt durable et les ressources humaines associées.
- La reverse logistique, ou logistique des retours et des emballages.

4 - Elaborer sa feuille de route RSE et mesurer ses performances

- Formaliser sa feuille de route RSE, les enjeux et les parties prenantes à impliquer.
- Choisir et mettre en place les indicateurs de suivi des performances.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert, une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9356

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Supply Chain : les fondamentaux de l'approvisionnement et de la logistique

Améliorer la performance de la supply chain

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

3 jours (21h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

2 250 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **426**

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Un diagnostic de maturité de votre entrepôt et des outils pratiques d'évaluation de votre activité.
- Une formation intensive et collaborative.

Objectifs professionnels

- Utiliser les outils et méthodes d'amélioration de la Supply Chain de son entreprise.
- Intégrer les règles de planification des ressources.
- Contribuer à la gestion optimisée des stocks.

Pour qui

- Responsable et collaborateur logistique.
- Logisticien, collaborateur de la Supply Chain accédant à la fonction.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Coordonner les actes logistiques du fournisseur au client : la Supply Chain

- Le périmètre, les enjeux et les métiers de la Supply Chain.
- relations avec les autres fonctions.
- Le Total Cost of Ownership.
- Les KPI de la Supply Chain.

- La RSE appliquée à la Supply Chain.

2 - Maîtriser les apports du numérique dans la Supply Chain

- L'ERP : principes, apports et points de vigilance.
- MRP et DRP pour le calcul des besoins.
- L'apport de l'IA

3 - Stratégie de gestion des stocks

- méthodes d'approvisionnement.
- stock de sécurité.

4 - Schéma de distribution

- le schéma de distribution, stratégique pour le client.
- le rôle de l'entrepôt.

5 - Gérer la relation client de façon optimale

- la valeur ajoutée et les missions du Service Clients.
- les apports des CRM.

6 - Comprendre l'importance du transport dans la logistique

- Les différents modes de transports.
- Les Incoterms® 2020.

7 - Collaborer avec les fournisseurs

- La Gestion Partagée des Appro, la Gestion Mutualisée des Appro.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert ; un module e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/426

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

L'IA au service de la Supply Chain

Optimiser la Supply Chain grâce à l'IA

New

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

990 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **9650**

Le +

- Une pédagogie active : ateliers collaboratifs, quiz interactifs, analyses de cas réels.
- Des outils concrets utilisables dès le retour sur le terrain.

Objectifs professionnels

- Identifier les grandes familles d'usages de l'IA dans la supply chain.
- Tester des cas d'usage.

Pour qui

- Acteurs de la Supply Chain souhaitant découvrir les possibilités offertes par l'IA.

Programme

1 - Apports et bénéfices de l'IA pour la Supply Chain

- Panorama des grands défis de la Supply Chain actuelle et impact de l'IA.
- Principe de fonctionnement d'une IA : de la donnée au modèle prédictif.
- Cas d'usage concrets (prévisions, retards...).

Test de l'IA sur des cas concrets Supply Chain.

2 - Appliquer les bonnes pratiques de l'IA pour la Supply Chain

- Les conditions de succès : qualité de la donnée, métier, gouvernance.

- Savoir distinguer ce que peut et ne peut pas faire l'IA.

- Lister les principaux outils d'IA : état de l'art.

- La méthode pour un prompt réussi : DIALOG by Cegos.

3 - Identifier les cas d'usage : stocks, prévisions...

- Créer sa boîte à outils (prévisions, documentation, crises, stocks...).

- Cartographier les données existantes et les parties prenantes.

- Mener un projet IA : étapes, points de vigilance, éthique.

- Élaborer son plan d'action IA supply chain.

4 - Protéger l'entreprise

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne.

Prérequis

Aucun

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9650

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Value Stream Mapping (VSM)

VSM : élaborer la cartographie des flux

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

950 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 9597

Le +

- Un cas fil rouge pour aborder ensemble théorie et pratique.
- Une journée pour s'approprier l'un des outils les plus puissants du Lean.

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre la cartographie VSM dans son entreprise ou pour un client.
- Savoir mesurer le lead time, takt time.
- Identifier la non-valeur ajoutée d'un process.
- Envisager la situation future et piloter le plan d'action pour l'atteindre.

Pour qui

- Responsable de production, responsable de flux.

Programme

1 - Les données clés de la VSM

- Le Lead Time.
- Le Takt Time.
- La taille de lot ou Batch size.
- Valeur ajoutée et non-valeur ajoutée.

2 - Construire la cartographie des flux actuels

- Choisir le périmètre et le produit représentatif du flux.
- Définir les tâches élémentaires et leur temps.
- Enchaînements des tâches, moyens, parties prenantes.
- Flux de données.

3 - Vers la cartographie idéale : les leviers d'amélioration

- Que simplifier en priorité ?
- Comment éliminer la non-valeur ajoutée ?
- Suivre l'avancement de ses actions.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9597

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Logistique : les bases pour non spécialistes

Collaborer efficacement avec l'équipe logistique

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6685**

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.
- Jeux pédagogiques.

Objectifs professionnels

- Collaborer plus efficacement avec l'équipe logistique.
- Appréhender le rôle du client, du fournisseur, des stocks, et de chacun dans la chaîne logistique.

Pour qui

- Acheteur, collaborateur ADV, assistant(e) logistique.
- Tout collaborateur travaillant en interface avec la Supply Chain

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Les fondamentaux de la logistique et de la Supply Chain

- Maîtriser le périmètre et les enjeux de la Supply Chain.
- Les grandes tendances logistiques.
- Le positionnement, l'organisation et les fonctions de la Supply Chain.
- Les coûts logistiques.

2 - Les enjeux de la logistique

- La satisfaction client et l'optimisation des coûts.
- Les prérequis : les données d'entrée du processus logistique global.

3 - Les leviers de la performance logistique

- Les systèmes d'information :
 - les ERP ;
 - le PIC : Plan Industriel et Commercial ;
 - les WMS et TMS.
- Les prévisions.
- Les indicateurs clé.

4 - La protection par les stocks

- Le rôle du stock.
- Les enjeux des stocks.

- Les coûts des stocks.
- Les méthodes d'approvisionnement.
- Les stocks de sécurité.

5 - Comprendre le rôle de chacun dans la chaîne logistique

- La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client.
- L'interface avec les fonctions Achats, Appro, Marketing, Production et Commerce.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning ; un @expert et un programme.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6685

Formation proposée à **Paris, Lyon, Classe à distance**

Organiser sa logistique internationale

Optimiser les flux et réduire les coûts logistiques

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6958**

Le +

- Un cas d'étude pratique, pour se tester sur un exemple concret
- Les participants repartent avec tous les outils pour mettre en application sur leur propre cas.

Objectifs professionnels

- Sélectionner les meilleures solutions pour organiser, optimiser et sécuriser sa logistique internationale.

Pour qui

- Directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Organiser sa logistique internationale : réseau transport et plateformes

- Identifier les acteurs clés, les partenaires et l'organisation cible d'une logistique internationale.
- Le rôle des entrepôts.
- Sélectionner les différents modes de transport en intégrant

les enjeux environnementaux et réglementaires, le coût et le taux de service client, les assurances.

2 - Maîtriser l'essentiel des incoterms® et des formalités douanières

- Analyser les impacts du choix des Incoterms®.
- Maîtriser les formalités douanières : l'origine et l'espèce de la marchandise, la valeur, les modalités de dédouanement, et exploiter les différents régimes douaniers.

3 - Optimiser et sécuriser les flux pour prévenir les risques

- Identifier les risques pour pérenniser ses flux internationaux.
- Déployer les nouvelles technologies pour sécuriser les flux.

Proposer un schéma logistique opérationnel sur un cas d'étude.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un @expert et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6958

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**



Une mise en situation réelle et immersive pour un apprentissage centré

500 parcours

4|REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



axés sur
**la transposition
en situation
de travail**



partiellement ou totalement
**digitaux
pour apprendre
à tout moment**



**personnalisables
et individualisables**
pour l'entreprise et pour
chaque participant



inscrits dans la durée
pour respecter
**le rythme
de l'apprenant**

Conseils et inscriptions au 01 55 00 90 90 | www.pegos.fr

Toutes nos formations sont réalisables pour votre entreprise à la date qui vous convient.

Piloter l'activité d'un service clients ou ADV

Structurer, suivre et améliorer l'activité opérationnelle du service clients

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 5056

Le +

- Un format court et intensif : 2 jours pour structurer le pilotage de votre service clients.
- Des outils immédiatement transposables.

Objectifs professionnels

- Organiser efficacement les flux et prioriser les actions.
- Piloter les indicateurs de performance.
- Gérer les situations sensibles et les réclamations.
- Instaurer une démarche d'amélioration continue orientée qualité de service.

Pour qui

- Responsable Service Clients, Responsable ADV, cadre prenant en charge un service ADV

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement.

2 Pendant - En groupe

1 - Situer le rôle stratégique et opérationnel du service clients

- Situer le service clients dans la chaîne de valeur et la stratégie de relation client.
- Clarifier les missions principales.
- Identifier les attentes des clients.

2 - Organiser les flux pour améliorer la fluidité du traitement

- Cartographier les canaux

- Déterminer les règles de gestion.
- Identifier les points de friction.

3 - Structurer l'activité autour des priorités opérationnelles

- Analyser les pics d'activité pour anticiper les charges.
- Créer une organisation souple pour absorber les variations de flux.

4 - Piloter l'activité au quotidien

- Définir les bons KPIs
- Concevoir un tableau de bord simple, lisible et orienté action.
- Analyser les données pour mettre en place des ajustements.

5 - Gérer les demandes complexes et les réclamations

- Définir un processus de traitement des réclamations traçable.
- Appliquer des techniques de communication orientées solution.

6 - Intégrer une démarche d'amélioration continue

- Analyser les retours clients et irritants récurrents.
- Mettre en place des actions correctives.
- Favoriser une culture d'amélioration.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux modules e-learning

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/5056

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Les fondamentaux du transport

Du choix des modes de transport à la gestion des prestataires

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **1876**

Le +

- Des fiches outils enrichies.
- Pratiquer l'argumentation et la négociation efficace avec ses prestataires de transport.

Objectifs professionnels

- Optimiser les coûts du transport.
- Contribuer à l'achat et au suivi des prestations.
- Améliorer le ratio qualité de service/prix.
- Utiliser les facilités douanières.

Pour qui

- Responsable des services logistiques, transport, ADV.
- Collaborateur des services logistiques et transports et Import-Export, acheteur des prestations transports.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Les aspects techniques et contractuels des modes de transport

- La chaîne globale du transport et les différents interlocuteurs.
- Les cadres juridiques France et International pour le Routier, la conteneurisation pour le Maritime, les critères

de choix pour l'Aérien et le Multi-modal.

2 - Les responsabilités dans un contrat de transport

- Les responsabilités du prestataire et du chargeur.
- Le suivi de la prestation.
- Le règlement des litiges.
- L'assurance transport.

3 - L'environnement juridique/fiscal

- Les Incoterms ICC 2020.
- Les déclarations fiscales et douanières.

4 - L'achat de la prestation

- Le cahier des charges.

- La négociation des achats de transports route, air et mer.
- La sélection du prestataire et la mise en place du contrat.
- Intégrer la prise en compte de la RSE pour des achats transport responsables.

5 - La performance du transport

- Tableau de bord et indicateurs.
- La démarche de progrès.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une activité personnalisée.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/1876

Formation proposée à **Paris, Lyon, Toulouse, Classe à distance**

Maîtriser vos transports aériens et maritimes

Optimiser votre logistique internationale

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **7106**

Le +

- Les bonnes valeurs de benchmark et la liste des principaux sites Web pour être autonome dans la gestion du transport.
- Un exercice de synthèse "fil rouge" pour conforter son plan d'action.

Objectifs professionnels

- Comprendre l'organisation du secteur des transports.
- Optimiser ses coûts de transports aériens et maritimes.
- Valoriser ses flux par la bonne utilisation des Incoterms®.
- Maîtriser les bases de la douane.

Pour qui

- Collaborateur des services transport.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo : "Vous avez dit Incoterms ?".

2 Pendant - En groupe

1 - L'environnement du secteur du transport

- Comprendre la chaîne du transport.
- Les acteurs du secteur et leurs responsabilités en matière d'assurance.
- Les critères de choix d'une solution transport Air ou Mer.

- Notions de bilan carbone appliquées au transport.
- Les actualités du secteur.

2 - Comprendre les aspects contractuels

- Les conventions applicables.
- Choisir les Incoterms® adaptés.

3 - Maîtriser les aspects techniques des transports aériens et maritimes

- Les documents de transport.
- Les tarifications.
- Les ratios poids/volume.

4 - Les opérations douanières

- Les obligations déclaratives.

- Les 3 notions essentielles : espèce tarifaire, origine, valeur en douane.
- Les différents régimes douaniers, limiter ses droits de douane.

Mise en application : Définir un plan d'actions et rédiger les bonnes pratiques d'un flux aérien et/ou maritime optimisé.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7106

Formation proposée à **Paris, Classe à distance**

Transport routier national et international

Intégrer les deux réglementations transport dans une démarche unique



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9287

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Maîtriser l'organisation du transport routier, sa tarification et les points de négociation.
- Mettre en place des outils de suivi de performance opérationnelle et environnementale (RSE).

Pour qui

- Responsable transport chez un chargeur, exploitation, transport, transit et logistique, collaborateur et gestionnaire transport, assistant logistique.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - L'environnement du secteur du transport routier

- Inventorier les acteurs du secteur.
- Lister les typologies de véhicule.
- Intégrer les réglementations.
- Notions de bilan carbone appliquées au transport.

2 - Les aspects contractuels et réglementaires

- S'approprier les contrats types nationaux.

- Respecter la convention CMR de Genève.

- Comparer la réglementation européenne et la loi française.

- Vérifier l'assurance des marchandises transportées.

3 - Les documents de transport

- Produire la lettre de voiture nationale.

- Rédiger la lettre de voiture CMR.

4 - La tarification du transport routier

- Analyser la structure des coûts du transport routier.

- Évaluer les coûts de revient standard.

- Calculer les ratios de taxation.

- Établir le "payant pour".

- Maîtriser les points de négociation.

5 - L'achat transport et la RSE

- Les critères d'évaluation.

- Le risque RSE du transporteur.

- Intégrer la norme ISO 26000.

6 - Les outils d'aide à une gestion efficiente de ses flux routiers

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9287

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Piloter ses prestations logistiques et de transport

De l'appel d'offre au pilotage de la prestation



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9288

Le +

- Études de cas conçues à partir de cas réels pour favoriser la réflexion des participants et la transposition en situation de travail.

Objectifs professionnels

- Définir les besoins à externaliser.
- Construire un appel d'offres structuré et des critères de sélection pertinents.
- Définir des indicateurs de performance.
- Mettre en œuvre un pilotage efficace.

Pour qui

- Responsable logistique ou Supply Chain, responsable transport.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et deux vidéos

2 Pendant - En groupe

1 - Structurer l'appel d'offres de prestation logistique ou de transport

- Recenser les acteurs internes à intégrer dans la démarche.
- Identifier et formaliser les prestations à externaliser.
- Elaborer une matrice tarifaire.

- Définir un panel de prestataires en fonction de critères pertinents.
- Comparer et analyser les propositions.

2 - Formaliser le contrat

- Les points clé d'un contrat de transport ou logistique.
- Rédiger la "Sales & Operations Procedure" en intégrant les responsabilités de chacun.

3 - Piloter la relation avec le prestataire

- Définir les bons indicateurs de performance logistique (KPI).
- Mettre en place un suivi régulier et structuré.

- Gérer les litiges, les aléas et les ruptures contractuelles.

4 - Améliorer durablement la performance des prestations externalisées

- Préparer et animer des revues de performance.
- Mettre en place des actions de progrès avec le partenaire.

3 Après - Mise en œuvre

- + Deux vidéos, un module e-learning et un programme de renforcement.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9288

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 990 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7904**

Objectifs professionnels

- Travailler en bonne collaboration avec les acheteurs.
- Améliorer le taux de service aux clients internes et externes.
- Éviter les ruptures et les surstocks en dimensionnant le stock au juste nécessaire.
- Développer de vrais partenariats et la bonne posture avec les fournisseurs.

Pour qui

- Responsable Approvisionnement en prise de fonction,
- Approvisionneur confirmé souhaitant acquérir les outils du métier, collaborateur logistique souhaitant valoriser son expérience et ses acquis "terrain".

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation.

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

Partie 1 : Comprendre les bases du métier de Responsable Approvisionnement (3 jours)

1 - Les bases du métier de Responsable approvisionnements

- Identifier "Qui fait Quoi ?" dans l'Entreprise.
- Repérer toutes les composantes du métier d'approvisionneur.
- L'approvisionnement, source de la satisfaction client.
- L'impact des prévisions dans le processus d'approvisionnement.

2 - Organiser le processus de demandes d'approvisionnements

- Le processus d'approvisionnement.
- L'environnement de la fonction ; les différents interlocuteurs.

3 - L'approvisionneur et l'utilisation des systèmes d'information

- Les ERP.
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC, S&OP).
- Le MRPII, le Plan Directeur de Production.
- Le CBN (calcul du besoin Net).
- Mettre en place des bonnes pratiques.

4 - Optimiser la gestion de son portefeuille

- L'analyse ABC des familles de produits.
- L'analyse ABC de ses fournisseurs (Chiffres d'affaires, délais, qualité...).
- Identifier les critères pertinents et les priorités.
- Élaborer son plan d'actions.

5 - Comprendre le rôle du stock dans l'approvisionnement

- Les 3 modes de gestion des stocks.
- Le rôle et les typologies du stock.
- Dimensionner le bon niveau du stock.

6 - S'approprier les techniques d'approvisionnements

- Identifier les paramètres à maîtriser.
- Définir la quantité économique à commander, réduire le nombre de commandes.
- Exploiter les variables : quantité et périodicité, pour optimiser ses commandes.

Mise en application : calcul des quantités économiques des commandes à partir de cas concrets.

7 - Estimer les stocks de sécurité

- Dimensionner le stock de sécurité face aux aléas : demande clients, risques fournisseurs.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Une formation opérationnelle : chaque thème fait l'objet d'échanges et de validations par rapport à des applications terrain.
- Cette formation vous permet de benchmarker vos pratiques entre professionnels.
- À chaque début de session, un point est fait sur les mises en pratique et les conditions de réussite.

- Calculer le stock de sécurité en fonction du taux de service cible.

Mise en application : calcul des stocks de sécurité à partir de cas concrets.

8 - Activités à distance

- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !" ; un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1" et deux modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" / "Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, identifier ses priorités d'actions en utilisant la méthode ABC ou faire le point avec un fournisseur prioritaire en travaillant sa posture.

Partie 2 : Maîtriser la relation fournisseurs (3 jours)

1 - Manager un service approvisionnement

- Les responsabilités du manager.
- L'organisation du service.
- Être le coach de son équipe :
 - les définitions de fonctions ;
 - le management par objectifs.

2 - Communiquer avec ses fournisseurs

- L'analyse des risques.
- Les informations à obtenir des fournisseurs.
- La bonne posture pour rendre positive la communication au jour le jour.

Entraînement à des jeux de rôle «Approvisionneur/ Fournisseurs».

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7904

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

3 - Bâtir son cahier des charges logistique

- Les informations à inclure :
 - Le protocole de réception ;
 - Le conditionnement et l'identification des produits ;
 - Les échanges d'informations ;
 - La gestion des litiges et les pénalités de retard.

4 - Réussir l'évaluation des fournisseurs

- Le choix des critères d'évaluation.
- La visite chez un fournisseur.

5 - Renforcer les partenariats avec les fournisseurs

- Le Supplier Relationship Management (SRM).
- La Gestion Partagée des Approvisionnements (GPA).
- Le Collaborative Planning Forecasting & Replenishment (CPFR).
- Les actions de progrès pour partager les gains.

6 - Élaborer le tableau de bord de l'approvisionneur

- Les indicateurs stratégiques de la fonction.
- Les indicateurs opérationnels.
- L'optimisation des performances.
- La valeur de stock.

Préconisations et conseils pratiques sur le choix des indicateurs à mettre en place.

7 - La RSE appliquée aux achats

- La Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Les objectifs
- Les impacts sur les achats.

8 - Activités à distance

- ✚ Un programme de renforcement : "Donner un feedback positif et constructif" et une vidéo "Mobiliser les équipes opérationnelles avec des tableaux de bord visuels".

Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 1

Initiation aux techniques de l'approvisionnement

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 2249

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Formation opérationnelle cadencée par de nombreux cas concrets. L'apprenant repart avec son plan d'actions qui synthétise les points d'amélioration

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du métier :
 - L'analyse des besoins d'appro.
 - Choisir la méthode d'approvisionnement adéquate.
- Intégrer les indicateurs de la fonction.
- Dimensionner le bon niveau de stock.

Pour qui

- Approvisionneur débutant dans la fonction.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une vidéo : "Entre deux feux !".

2 Pendant - En groupe

1 - Approvisionnement : les fondamentaux

- La Supply chain, ses enjeux et métiers, les stratégies d'achat.
- Les modes de gestion des flux.
- Maîtriser les indicateurs clé.

2 - L'environnement de l'approvisionneur

- Les échanges d'information avec les clients internes.
- Communiquer efficacement avec les fournisseurs.

3 - Le processus de planification

- Les données d'entrée : prévisions, commandes.
- Les éléments à maîtriser : le délai d'appro, sa variation, le stock disponible.
- Le processus d'approvisionnement.

4 - Les méthodes d'approvisionnement

- Le rôle et la typologie des stocks.
- Le coût des stocks.

- Les 4 méthodes de gestion des stocks.
- Identifier avantages et inconvénients de chaque méthode.
- Le calcul du stock de sécurité.

5 - Gérer son portefeuille de façon optimale

- L'analyse ABC : principe.
- Les enjeux de la classification ABC.

3 Après - Mise en œuvre

- + Des conseils chaque semaine pour appliquer mon plan d'actions.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/2249

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Nantes, Rennes, Toulouse**, **Classe à distance**

Formation pratique à l'approvisionnement - Niveau 2

Approvisionneur confirmé : optimiser les approvisionnements

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6377

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Une sélection d'indicateurs pour réaliser son tableau de bord.

Objectifs professionnels

- Améliorer le taux de service.
- Réduire les aléas potentiels pour fiabiliser les délais.
- Coordonner achat et approvisionnement.
- Travailler plus efficacement avec ses fournisseurs

Pour qui

- Approvisionneur, responsable approvisionnement bénéficiant d'une expérience de plus d'un an dans le métier.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement.

2 Pendant - En groupe

1 - Maîtriser l'écosystème de la fonction d'approvisionneur

- Identifier les risques de la Supply Chain amont et des approvisionnements.
- Identifier les apports des SI et de l'IA.
- Analyser et optimiser les données d'entrée.

2 - Analyser et optimiser les stocks

- L'optimisation des stocks.
- Maîtriser les enjeux de l'analyse ABCDE.
- Dimensionner le juste stock de sécurité.

3 - Augmenter les performances des approvisionnements

- Calculer l'impact financier du stock.
- Définir le mode d'approvisionnement optimal.
- Optimiser le niveau des stocks.

4 - Renforcer la collaboration avec les clients

- Identifier les bonnes pratiques pour collaborer efficacement
- Être acteur dans la fiabilisation des prévisions.

- Renforcer les interfaces
- Maîtriser les impacts de la politique RSE dans la fonction appros.

5 - Optimiser la relation partenariale avec les fournisseurs

- Impliquer les fournisseurs dans les performances
- Déployer les bonnes pratiques avec les fournisseurs : la GPA et la GMA.
- Définir les éléments clés d'un cahier des charges logistique.
- Maîtriser les phases essentielles d'un audit fournisseur

3 Après - Mise en œuvre

- + Un module e-learning.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6377

Formation proposée à **Paris, Lyon, Nantes, Classe à distance**

Méthodes pratiques de gestion des stocks

Optimiser ses stocks : peu de stock, pas de rupture

Best

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 185

Objectifs professionnels

- Identifier les zones d'enjeux de ses stocks (risques de rupture, stocks dormants et/ou excédentaires, inventaires).
- Contribuer à la réduction du coût du stock.
- Déterminer le stock de sécurité.
- Assurer le pilotage de la gestion des stocks.
- Adapter le niveau des stocks.

Pour qui

- Gestionnaire de stocks, approvisionneur.
- Logisticien ayant en charge la gestion des stocks.
- Acheteur, distributeur responsables de l'approvisionnement.
- Magasinier responsable de la tenue des stocks

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une vidéo : "Entre deux feux !".

2

Pendant - En groupe

1 - Les impacts économiques et financiers de la gestion des stocks

- La définition, le rôle et l'incidence des stocks pour l'entreprise.
- Les impacts financiers du stock.
- Les leviers de réduction des coûts.

2 - Les bonnes pratiques de gestion économique des stocks

- Les 4 types de gestion économique du stock.
- Les prérequis pour bien gérer les stocks.
- Les bonnes pratiques.

Optimisation de la gestion de stock sur cas concret.

3 - Les bonnes pratiques de gestion physique des stocks

- Fiabiliser les inventaires du stock.
- Les bonnes pratiques de gestion d'entrepôt : stockage, adressage, expéditions.

3

Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Un @expert : "Les 3 outils de la supply chain".
- + Des conseils toutes les semaines et des outils au format Excel.

Le +

- Des quiz interactifs et des fiches outils enrichies.
- Depuis la création de cette formation, plusieurs milliers de participants nous ont fait confiance et nous ont permis de mettre au point une pédagogie performante et pratique.
- Vous repartirez avec un plan d'actions qui vous permettra d'être plus efficace dans votre travail quotidien.

- L'amélioration continue.
 - Le WMS (Warehouse Management System).
- Diagnostic de son entrepôt selon une grille d'audit.**

4 - L'optimisation du stock

- L'analyse ABC.
- L'identification et la réduction des surstocks et des risques de rupture.
- Dimensionner un stock de sécurité.

Réalisation d'une méthode ABC sur cas d'étude.

5 - Piloter les stocks

- Le tableau de bord.
- Les indicateurs de pilotage : couverture, taux de rotation, taux de service, valeur du stock.

Construction d'un tableau de bord sur cas d'étude.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/185

Formation proposée à **Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Rouen, Strasbourg, Toulouse**, **Classe à distance**

Établir des prévisions de vente : entraînement pratique

Simulations complètes sur Excel



2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9122

Le +

- Toute la chaîne de prévision simulée avec des outils Excel simples.
- Ces outils sont réutilisables immédiatement de retour en entreprise.

Objectifs professionnels

- Utiliser les bonnes méthodes de prévision.
- Organiser et piloter le processus prévisions de vente.
- Fiabiliser les prévisions de vente.

Pour qui

- Toute personne souhaitant établir des prévisions de vente et maîtrisant les bases d'Excel et des statistiques : collaborateur de la Supply Chain, commercial, acheteur, gestionnaire, ...

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender l'impact des prévisions sur la Supply Chain

- Périmètre & enjeux de la Supply Chain.
- Les modes de gestion de la demande.
- La planification et le plan d'approvisionnement.

2 - Appliquer le processus prévisions en phase amont

- La granularité.
- La qualification de la nature du besoin.
- La définition de la temporalité.
- Le Comité de prévision : identifier ses membres.

3 - Établir des prévisions fiables

- La collecte et le filtrage des données.
- L'exploitation de la demande passée.
- Le test des modèles : mises en pratique.

4 - Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions.
- Apports de l'Intelligence Artificielle.

5 - Piloter et améliorer les prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité de la prévision.
- L'amélioration des performances des prévisions.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9122

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Responsables des Services Généraux

Conjuguer performance économique et qualité de service

Nouvelle formule

CERTIFICAT

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

6 jours (42h)

Présentiel ou à distance

- + certificat en option
- + mise en application
- + accès au LearningHub

3 850 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 6691

Objectifs professionnels

- Réussir la mutation des services généraux.
- Développer la relation avec le client interne.
- Optimiser les compétences internes et les ressources externes.
- Acquérir les outils de pilotage de la relation avec les prestataires.
- Contribuer à l'élaboration et au suivi du budget.

Pour qui

- Directeur/responsable des Services Généraux, de l'environnement de travail.
- Responsable de la gestion technique et des services immobiliers.
- Chargé de prestation de service et de patrimoine.
- Prestataire extérieur : responsable de site et pilote de contrats.

Évaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation. (Pour passer le certificat voir "Certificat".)

Prérequis

- Aucun.

Dispositif pédagogique

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel. Études de cas. Mises en situation. Travaux individuels de transposition. Plan d'actions pour retour dans la structure.

Programme

1

Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.
- + Une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2

Pendant - En groupe

Partie 1 : PARTIE 1 : Piloter la fonction Services Généraux (2 jours)

1 - Mettre en place les outils de diagnostic de la fonction

- Lister les activités et prendre la mesure des différents métiers.
- Faire le point des compétences à acquérir et à développer.

Positionner son niveau de maturité au regard des différents métiers : autodiagnostic.

2 - Maîtriser la communication des services généraux

- Réussir la communication avec les "clients internes".
- Hiérarchiser les difficultés rencontrées avec les clients et traiter les dysfonctionnements.
- Construire une offre de services et responsabiliser les occupants aux bonnes pratiques écoresponsables.
- Intégrer les nouvelles pratiques d'entreprise (flex office, travail hybride)
- Maîtriser les règles d'élaboration d'une enquête de satisfaction.

Training : communiquer de façon efficace pour favoriser la réussite du projet.

3 - Intégrer les enjeux HSE

- Mesurer l'impact des évolutions de l'environnement : économique, technique, réglementaire.
- Prendre en compte les enjeux majeurs :
 - les exigences environnementales ;
 - les gisements potentiels d'économie ;
 - les évolutions de l'environnement de travail ;
 - les contraintes réglementaires.

4 - Activité à distance

- + Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation, un module e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine".

Le +

- Des fiches outils pour aider à mettre en pratique les contenus.
- Référentiel métier : cette formation apporte les compétences clés du responsable des Services Généraux.
- Les meilleures pratiques : outil d'organisation d'activité sur tableur, simulation de fonctionnement en groupe projet, revue de contrats de prestations, élaboration budgétaire.
- L'importance du groupe : les principes de travail et de partage des expériences, l'esprit de promotion et l'opportunité de création de son réseau, sont les points forts de ce cycle de formation certifiant.

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, réaliser un diagnostic de l'organisation ou actualiser sa propre fiche de mission.

Partie 2 : PARTIE 2 : Piloter les prestataires (2 jours)

1 - Faire les bons choix avec les prestataires externes

- Évaluer les différents modes d'organisation :
 - organisation en lots séparés ;
 - multi technique ;
 - multi service ;
 - facility management.
- Elaborer et évaluer ses cahiers des charges avec l'aide de l'IA générative.

2 - Manager les prestataires externes

- Identifier les risques attachés à la sous-traitance.
- Repérer les points clés d'un contrat de prestation.
- Mettre en place les outils de suivi et d'évaluation des prestataires.
- Initier une démarche de plan de progrès.

3 - Activité à distance

- + Une vidéo : "La RSE dans les services généraux".

+ Mise en application pratique :

- Avant la partie 3, établir la fiche de synthèse d'un contrat ou mettre en place son plan d'actions de pilotage des prestataires.

Dates en présentiel ou en classe à distance

Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6691

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Partie 3 : PARTIE 3 : Piloter le budget des Services Généraux (2 jours)

1 - Identifier les coûts

- Repérer les contraintes économiques de l'entreprise et leurs incidences pour les Services Généraux.
- Identifier ses principaux indicateurs de coûts.
- Utiliser les bases de données externes pour se "benchmarker".

2 - Établir le budget des services généraux

- Structurer et élaborer son budget.
- Identifier les leviers d'optimisation et les planifier dans la durée.

3 - Mettre en forme et savoir argumenter son budget

- Savoir mettre en valeur son budget.
- Étudier la rentabilité d'un investissement énergétique.

Présenter en trois slides son budget au comité de direction : mise en pratique.



Après - Mise en œuvre en situation de travail

- + Deux vidéos : "Bien présenter son budget" / "Property Management Immobilier" et un programme de renforcement : "ROI de mon plan d'action".

Le certificat en option Certificat du cycle Responsable des Services Généraux

990 €^{HT}

Réf. 9376

Le Certificat Cegos valide les compétences acquises et atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100 % à distance :

- Questionnaire en ligne portant sur la maîtrise des savoirs et savoir-faire en lien avec le certificat.
- Réalisation d'un dossier professionnel individuel construit à partir de situations professionnelles ou applicables au contexte professionnel, attestant de la capacité à mettre en œuvre les compétences développées.
- Accompagnement individuel sur le dossier professionnel par un formateur référent.
- Évaluation du dossier.
- Soutenance devant le jury de certification : présentation et échanges à partir du dossier professionnel.
- Décision du jury et communication des résultats au candidat.

Voir le détail du certificat et les modalités sur www.cegos.fr/9376.

Responsable des Services Généraux : manager la performance de l'environnement de travail

Faire face aux mutations de l'entreprise

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6430**

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs et deux modules.
- Examen critique d'un contrat de prestation, analyse de tableaux de supports budgétaires issus du terrain.

Objectifs professionnels

- Organiser, piloter et manager la fonction.
- Animer la relation client, piloter les prestataires.
- Suivre la réglementation et maîtriser son budget.

Pour qui

- Directeur et responsable des Services Généraux ou immobiliers et adjoint, responsable de la gestion technique, Facility Manager.
- Directeur de l'Environnement de Travail.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et une vidéo : "Y a pas de quoi !".

2 Pendant - En groupe

1 - Renforcer la démarche clients internes

- Analyser les leviers de la qualité de service.
- Construire une offre de service.

2 - Piloter et évaluer les prestataires

- Évaluer les risques attachés à la sous-traitance.

- Élaborer le cahier des charges ; points clés d'un contrat de prestation.
- Initier la démarche de progrès.

Les postures adaptées au pilotage des prestataires.

3 - Maîtriser les aspects réglementaires de la fonction

- Les risques attachés à la sous-traitance.
- Les incontournables de la réglementation.

4 - Identifier et piloter les coûts au quotidien

- Identifier ses principaux postes de coûts.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Définir les objectifs opérationnels d'optimisation des coûts.
- Formaliser pour chaque activité le plan d'action associé.

5 - Repérer les leviers d'une communication efficace

- S'entraîner sur un cas concret pour mieux communiquer.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme ; trois modules e-learning et deux vidéos.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6430

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Collaborateurs des Services Généraux : faire reconnaître son savoir-faire

Concilier qualité, sécurité et coût des prestations

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. **6431**

Le +

- Le + digital : des quiz interactifs et deux modules : "S'adapter à l'autre pour mieux communiquer" Part. A et B.
- Points clés d'un contrat, réglementation, communication interne.

Objectifs professionnels

- Améliorer la communication et la relation client.
- Augmenter la qualité du suivi des prestataires.
- Organiser et programmer les différentes interventions.

Pour qui

- Technicien et collaborateur des Services Généraux, gestionnaire de contrats de services, office manager, collaborateur des entreprises extérieures, prestataire de services et sous-traitant.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation et vidéo.

2 Pendant - En groupe

1 - Appréhender le périmètre et les enjeux des Services Généraux

- Différencier exécution et pilotage.
- Les activités traditionnelles.
- Les nouvelles activités : DD et QVT.
- Facility / Property / Asset Management.
- Les enjeux économiques, réglementaires, environnementaux.

réflexion : L'organisation des SG dans votre entreprise / votre rôle.

2 - Comprendre les attentes des clients internes et communiquer

- Les différents types de clients internes et leurs attentes.
- Pourquoi et quand communiquer.
- Les enquêtes de satisfaction.

réflexion : clients internes et leurs attentes..

3 - Piloter l'activité : Contrat, Contrôle et Comportement

- Les fondamentaux du pilotage.
- Le contrat et le cahier des charges.
- Le contrôle de l'activité.
- Le comportement des intervenants.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Autonomie et délégation.

Cas 1 : L'externalisation / Cas 2 : Calcul des coûts

4 - Connaître la réglementation et maîtriser les principaux risques

- acteurs de la Sécurité en entreprise.
- Registre de sécurité.
- Contrôles réglementaires.
- Habilitation électrique.
- Poste de Travailleur Isolé.
- Immeuble de Grande Hauteur.
- Permis de Feu.

3 Après - Mise en œuvre

- + 2 programmes ; 2 modules et 1 vidéo.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6431

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Choisir et piloter un opérateur multi-services ou techniques

Optimiser le management des services par une approche

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7214**

Le +

- Travail sur des études de marché du multi-service et du multi-technique et sur des bases de données de ratios.
- Entraînement sur un cas concret de contrat global.

Objectifs professionnels

- Identifier les coûts et sécuriser ses contrats multi-techniques et multi-services.
- Améliorer le pilotage des prestataires.

Pour qui

- Responsable des Services Généraux, Immobiliers et adjoints, chargé de gestion et d'affaires, responsable achats, pilote d'opérateur global.

Programme

1 - Organiser un Facility Management adapté à son contexte

- Identifier le "qui fait quoi" pour : la maintenance des équipements, les travaux d'aménagement, les services aux occupants ; la gestion des fluides et énergies ; l'hygiène, la sécurité, l'environnement.
- Analyser les avantages et les limites des modes d'organisation : prestataires en lots séparés, opérateur global.

2 - Choisir un prestataire global, les conditions de la réussite

- Clarifier ses besoins en tant que client : coûts, qualité

de service, sécurité, fiabilité des équipements.

- Repérer les éléments de différenciation des prestataires intervenant sur le marché du Facility Management.

3 - Clauses incontournables d'un contrat avec un opérateur global

- Prendre la mesure des aspects économiques.
- Repérer les clauses spécifiques.
- S'entraîner sur un cas concret.

4 - Optimiser le pilotage du prestataire

- Exploiter et faire évoluer le reporting du prestataire.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Mettre en place un système de mesure de la qualité des prestations.
- Développer sa culture de benchmarking, ratios métiers disponibles.
- Structurer la gouvernance du contrat : comité de suivi ; comité de pilotage.
- Lister les axes d'un plan de progrès et les conditions de sa mise en œuvre.

5 - Activité à distance

- + Deux vidéos : "Facility Management Immobilier" et "La RSE dans les services généraux".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7214

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Asset Management

Diagnostiquer et optimiser le patrimoine immobilier

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

990 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. **7274**

Le +

- Référentiel métier : clés professionnelles, réflexion sur la pratique du métier.
- En complément, la boîte à outils pour le D.I.E.

Objectifs professionnels

- Comprendre la place de la fonction Asset Management
- Contribuer à la valorisation des actifs immobiliers de l'entreprise et à la stratégie immobilière.

Pour qui

- Asset Managers.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Les fonctions et enjeux de la gestion immobilière

- Les principaux acteurs du marché du Property.
- Quand et pourquoi investir
- La synthèse : le D.I.E. (Diagnostic Immobilier d'Entreprise).
- Intégrer les exigences de l'immobilier durable.

2 - Fonction immobilière et Asset Management

- L'organisation au sein d'un pôle immobilier, diffusée ou regroupée.
- Le diagnostic de votre organisation immobilière.
- La valeur des biens immobiliers en propriété, le TRI d'un investissement immobilier.
- L'adaptation du patrimoine aux besoins de l'entreprise : maintien des actifs dans le patrimoine, cession, prise à bail.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un programme de renforcement, deux modules

e-learning et une vidéo.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7274

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Maitriser la consommation énergétique

Enjeux du décret tertiaire et sobriété

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 750 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9336**

Le +

- Entraînement sur des situations concrètes.
- Conseils méthodologiques pour réaliser un état des lieux, mettre en place son plan d'actions, susciter et valoriser l'implication des occupants.

Objectifs professionnels

- S'approprier les enjeux, les méthodes et les outils de la sobriété énergétique en entreprise.
- Apprécier les économies et les gains générés par cette pratique dans l'univers Services Généraux.
- Tenir les objectifs fixés par le décret tertiaire.

Pour qui

- Direction environnement de travail, services généraux, chargé des sujets énergie.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Cerner les enjeux

- Définir la sobriété énergétique.
- Les chiffres clés de l'énergie.
- Les enjeux énergétiques et climatiques.
- Être au clair sur vos obligations immobilières et de la circulaire ministérielle.

- Les enjeux du décret tertiaire pour les différents acteurs.

2 - Réaliser son diagnostic énergie

- L'état des lieux : exploiter les informations disponibles.
- Repérer les informations à collecter pour initier une base de données.
- Analyser les données.

3 - Mettre en place un plan d'action

- Hiérarchiser les actions et rechercher les victoires rapides.
- Choisir un objectif d'économie.
- Contractualiser les actions et connaître les leviers existant dans l'annexe environnementale.
- Explorer les solutions de financement, Zoom sur le CEE.

4 - Mesurer les résultats obtenus

- Évaluer la valeur verte d'un immeuble.
- Repérer les indicateurs clés et leurs évolutions, certifications existantes.
- Mesurer le ROI des actions et tenir compte des moyens à disposition.
- Construire son tableau de bord "développement durable".
- Adapter et renouveler les supports de communication auprès des occupants.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9336

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Engager les collaborateurs dans la démarche RSE

Conduire le changement en RSE

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

1 jour (7h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

990 €HT

Niveau : Perfectionnement

Réf. **9362**

Le +

- Animateur expert en RSE et en neurolearning.
- Cas pratiques et illustrations par des exemples issus de l'entreprise.
- Travaux en sous-groupes pour réfléchir à son plan d'actions personnel.

Objectifs professionnels

- Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE.
- S'approprier les mécanismes de la com engageante pour les équipes.

Pour qui

- Décideur, chargé de projet, correspondant DD/RSE, responsable RH, responsable communication.
- Managers, pour déployer la RSE dans leur entité.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Analyser les freins au changement

- Réactions face au changement.
- Freins individuels & collectifs.

2 - Engager vers la transition écologique et sociale en dépassant les biais cognitifs

- Apports des neurosciences.

- Biais cognitifs liés aux enjeux environnementaux et sociaux.
- Actionnement du plaisir et l'envie d'agir.

3 - Identifier les leviers d'actions pour mobiliser les équipes à la RSE

- Principes de mobilisation collectif dans le temps.
- Leviers de sensibilisation, formation, ancrage dans les pratiques.
- Exemples d'actions réussies.

4 - S'approprier les mécanismes d'une communication engageante

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Différence entre conviction et persuasion.
- Leviers dans le discours pour actionner l'engagement (nudge, faire prendre conscience, norme sociale, petit pas).
- Focus communication responsable (sur le fond).
- Traitement des objections courantes en DD et RSE.

3 Après - Mise en œuvre

- + Un défi par semaine pendant 7 semaines, trois vidéos : "La RSE c'est quoi", "RSE : l'axe social", "Agir pour le climat".

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9362

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Guide pratique de l'ISO 50001

Construire un système de management de l'énergie performant

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 590 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7814

Le +

- Un exemplaire de la norme ISO 50001 est remis à chaque participant.
- Une approche opérationnelle de la norme ISO 50001.
- Une aide à la construction de votre plan d'action.

Objectifs professionnels

- Comprendre les exigences de l'ISO 50001.
- Identifier les priorités d'actions à fort potentiel d'économie d'énergie.
- Piloter et déployer un système de management de l'énergie.

Pour qui

- Responsable Environnement, Energie, QSSE (Qualité-Santé-Sécurité-Environnement).

Programme

1 - Les enjeux et principes d'un Système de Management de l'Énergie (SME)

- Enjeux climatiques, énergétiques et de développement durable.
- Le contexte réglementaire.
- Principes de fonctionnement d'un système de management de l'énergie, le vocabulaire.

2 - Identifier les principales exigences de la norme ISO 50001 et les outils associés

- Contexte de l'organisme.
- Leadership : engagement de la direction et des managers, la politique énergétique, rôles et responsabilités.

- Planification : du bilan énergétique aux objectifs et plan d'action.

- Support : compétence, sensibilisation, communication, informations documentées.

- Réalisations des activités opérationnelles.

- Évaluation des performances : surveillance, mesures, analyses, évaluation de la conformité, audit interne, revue de management.

- Amélioration : gestion des non-conformités, actions correctives, amélioration continue.

3 - Initier et mettre en œuvre un système de management de l'énergie

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Impliquer les acteurs internes et externes.

- Recueillir les informations nécessaires à la planification, évaluation et contrôle.

- Identifier et sélectionner les actions clés, raisonner impacts et économies.

- Construire un système de mesure et de reporting.

- Assurer la veille réglementaire et technologique.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/7814

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Services généraux : anticiper les risques

Analyser, gérer les risques de l'entreprise et de vos prestataires

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 550 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 7126

Le +

- De nombreux cas pratiques pour s'exercer concrètement au fil du stage.

Objectifs professionnels

- Lister les cas de mise en jeu de la responsabilité.
- Analyser les risques et gérer la preuve.
- Lister les points juridiques les plus sensibles.

Pour qui

- Directeur, responsable de Services Généraux, juriste, consultant assistant à la maîtrise d'ouvrage des Services Généraux.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 - Prévenir et gérer les risques dans vos locaux

- L'obligation sécurité de l'employeur.
- La délégation pénale.
- La preuve de l'identification des risques.
- L'information et la consultation du CSE.
- Exemples de gestion juridique : gestion des déchets ; vidéosurveillance ; gardiennage ; accès pour les personnes à mobilité réduite.

2 - Prévenir et gérer le risque avec vos prestataires

- La valeur juridique du plan de prévention.

- Les infractions liées au travail dissimulé.
- Les risques liés au travail isolé.
- Les équipements de protection individuels, les engins à permis, le trouble anormal de voisinage lié aux travaux.

3 - Prévenir les risques dans les contrats avec les prestataires

- La phase précontractuelle.
- L'encadrement juridique de la négociation.
- Le cahier des charges et la réponse des prestataires.
- L'obligation d'information, sous-traitance et co-traitance.

- L'exécution jusqu'à la fin de la relation contractuelle.
- Les responsabilités des parties.
- La propriété intellectuelle d'une prestation.

4 - Gérer les risques au cours de la relation contractuelle

- L'évolution des engagements et du prix au cours du contrat.
- La validation qualité des prestations.
- L'application de pénalités.
- La gestion précontentieuse d'une relation.
- La mise en œuvre de la réversibilité.
- L'élaboration et la constitution de preuves.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant **cegos.fr/7126**

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Relations Bailleurs / Preneurs : optimiser son bail commercial

Auditer ses charges locatives, identifier des leviers de

Nouvelle formule

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 490 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9335

Le +

- Travail à partir de modèles de baux commerciaux pour apprécier la diversité des contenus et des impacts sur le calcul des charges locatives.
- Entraînement sur un cas concret.

Objectifs professionnels

- Mesurer ses charges locatives, identifier les leviers de négociation et se situer par comparaison du niveau de charges par type d'immeuble.

Pour qui

- Responsable des Services Généraux, Immobiliers et adjoints, chargé de gestion et d'affaires, responsable achats, entrant dans la fonction ou confirmés.

Programme

1 - Le cadre réglementaire du bail commercial (loi Pinel - décret d'application n° 20141317 du 3 novembre 2014)

- Identifier les différents types de baux existants et déjà négociés.
- Constaté les différences entre le texte et la réalité.
- Repérer dans le bail, au-delà du loyer, les points clés ayant une incidence sur les coûts : charges relatives aux travaux d'entretien, suite à vétusté, impôts et taxes, frais de gestion, état des lieux.

2 - Conduire un audit de ses charges locatives

- Collecter les données :

- les caractéristiques de l'immeuble : famille (IGH par exemple), équipements techniques, surfaces, utilisation de l'immeuble, parking ;
 - les différents postes de charges : dépenses annuelles, travaux, services communs, consommation.
- Traiter les données :
 - définir les ratios de charges.
- Comparer les résultats :
 - développer sa culture de benchmarking, et utiliser les ratios métiers disponibles.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

3 - Identifier les leviers de performance et pistes de progrès

- Prendre la mesure des écarts.
- Bâtir son plan de progrès.
- S'entraîner sur un cas concret.

4 - Négocier et faire valoir ses droits de preneur

- Préparer un dossier de négociation gagnant-gagnant avec le bailleur.
- Lister les axes d'un plan de progrès et les conditions de sa mise en œuvre.
- Développer son influence au sein d'une assemblée de copropriété.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9335

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Property Manager / Responsable Immobilier

Organiser et optimiser votre gestion immobilière

4REAL
REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 690 €^{HT}

Niveau : Perfectionnement

Réf. 6997

Le +

- Le + digital : des fiches outils pour aider à la mise en pratique des contenus.
- Une vidéo d'expert en ligne.
- Cas "fil rouge", s'entraîner à analyser un bail, prise en compte de situations de négociation spécifiques.

Objectifs professionnels

- Repérer les indicateurs du marché de l'immobilier.
- Optimiser l'occupation des surfaces.
- Participer à la négociation des baux et aux relations avec les bailleurs.

Pour qui

- Property Manager / Responsable des services immobiliers, responsable des Services Généraux, chargé d'affaires et gestionnaire de patrimoine.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir les périmètres et enjeux du Property Management

- Repérer les enjeux propres à chacune des fonctions et les interactions entre elles.
- Intégrer les nouveaux enjeux en matière de développement durable immobilier.

2 - Utiliser les indicateurs du marché

- Caractériser les locaux
- Approfondir sa connaissance du marché et des coûts.

3 - S'approprier les méthodes et les outils du Property Management

- Repérer les informations à collecter.
- Choisir les outils d'inventaire et de suivi du parc immobilier.
- Synthétiser dans un D.I.E.
- Construire des tableaux de bord.
- Identifier les leviers d'optimisation.

4 - Participer à la négociation

- Identifier les points essentiels de la réglementation.
- Contribuer à la rédaction des clauses contractuelles.

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

- Être l'interlocuteur bailleur/syndic.
- Piloter les fins de bail.

5 - Identifier les leviers d'optimisation

- Comparer l'intérêt d'une organisation ou d'un regroupement au sein d'un pôle immobilier.
- Construire son schéma directeur immobilier.

6 - S'adapter aux enjeux du développement durable

- Connaître et appliquer les réglementations et certifications.

3 Après - Mise en œuvre

- + 4 vidéos et un programme.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/6997

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Projets immobiliers et Flex Office

Mettre en place un environnement de travail attractif et performant

Nouvelle formule

4REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance

+ accès au LearningHub

1 650 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Réf. 9531

Le +

- Le projet immobilier pas à pas, avec des consultants spécialistes de ces problématiques

Objectifs professionnels

- Mener un projet immobilier de A à Z.
- Déployer une politique de Flex Office.
- Maîtriser la communication, le planning et les budgets associés.

Pour qui

- Chef de projet Immobilier.
- Responsable immobilier en charge de projet(s).

Évaluation

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

Prérequis

- Aucun.

Programme

1 Avant

- + Un questionnaire de positionnement avant la formation.

2 Pendant - En groupe

1 - Définir ses besoins immobiliers et comprendre les enjeux du Flex Office

- Maîtriser les notions de surfaces.
- Établir le bilan de son occupation et définir des indicateurs de performance.
- Comprendre la réglementation et les recommandations en terme

d'aménagement des espaces de travail.

- Déployer le Flex Office avec succès.

2 - Construire/suivre le planning et le budget d'un projet immobilier

- Recenser les dates et modalités de sortie des sites.
- Établir un calendrier général intégrant les spécificités d'un projet immobilier.
- Comprendre les coûts d'un projet.
- Construire budget global du projet et budget de fonctionnement site.

3 - Déployer le projet immobilier étape par étape

- Visiter les sites identifiés.
- Négocier et louer/acheter un site.

- Dessiner les plans.

- Mener les appels d'offres travaux et contractualiser.

- Établir les contrats de Services Généraux.

- Opérer le déménagement et quitter les sites existants.

3 Après - Mise en œuvre

- + Une vidéo et un programme de renforcement.

Dates : Retrouvez les dates et les places disponibles en tapant cegos.fr/9531

Formation proposée à **Paris**, **Classe à distance**

Le Mag

Ne manquez pas
les meilleurs conseils
de nos experts

cegos.fr/mag

- Formation
- Management
- Fonction financière
- Commercial
- Marketing communication
- Projets
- Efficacité professionnelle
- Secteur public
- RSE





cegos.fr

Choisissez sur le site
vos dates de formation
en temps réel.

SUIVEZ-NOUS SUR

