



A2 - Maitriser sa gestion de stocks et ses approvisionnements (avec Microsoft Excel)

Objectifs généraux : Savoir utiliser les fonctions utiles d'un tableur pour en œuvre les techniques d'approvisionnement de calculs de seuils et de prévisions de consommations.

Compétences clefs visées :

- Savoir valoriser un état de stock
- Savoir effectuer des calculs et traitements sur des séries de données avec Excel
- Savoir identifier des tendances et des saisonnalités de données avec Excel
- Savoir calculer les seuils d'approvisionnement et de priorité avec Excel
- Savoir suivre ses priorités d'approvisionnement et de gestion de stock avec Excel
- Savoir établir les procédures de travail et de priorités d'approvisionnement et de suivi de stock

Programme détaillé :

- ✓ La place et le rôle des approvisionnements et de la gestion des stocks au sein de l'entreprise
- ✓ Analyser son stock en volume et valeur
 - Calculer son stock moyen
 - Définir la valeur de son stock : FIFO, LIFO, PUMP, Coût Standard
 - Techniques d'inventaires
 - Valorisation ABC de ses stocks en valeur
- ✓ Analyser ses consommations et de ses rotations
 - Méthodes de calcul de ses consommations
 - Prévisions de consommations linéaires, analyses de tendances et de saisonnalités (calculs simplifiés)
 - Calculs des taux de rotations, du taux de couverture
 - Analyse ABC de ses stocks selon ses consommations
 - Méthodes de calcul de son taux de rupture / taux de service
- ✓ Techniques de gestion des stocks par seuils
 - Calcul des stocks de sécurité, minimums et d'alerte
 - Pourquoi et comment définir un stock maximum - des seuils informatiques aux contraintes matérielles
 - Calcul de la quantité idéale de commande sur la base des seuils
- ✓ Méthodes avancées de gestion
 - Calcul des taux de passation et de possession
 - Calcul de la quantité économique de commande
 - Méthodes d'analyse des manquants
 - Méthodes d'analyse des sur-stocks
- ✓ Autres méthodes de suivi des stocks
 - Gestion périodique
 - Méthode Kanban et méthodes dérivées du Kanban
- ✓ Facteurs clefs de succès d'une gestion de stock optimale

- Eviter les pièges des mouvements de régulation de stocks
- Eviter les pièges des produits de substitution
- Le choix d'un ou plusieurs "magasins" informatique et les "magasins virtuels"
- Savoir rester simple et fluide tout en exigeant de la rigueur
- ✓ L'approvisionnement et la relation fournisseur
- Rôle et importance de la relation approvisionneur / fournisseur par rapport à l'acheteur
- Comment rester dans son rôle tout en sachant négocier ses approvisionnements
- Savoir remonter et valoriser les informations clefs pour améliorer les décisions d'achats

Méthodes pédagogiques :

- Présentation interactive des contenus pédagogiques
- Remise de supports pédagogiques détaillés
- Analyses de situations
- Jeux de rôles et mises en situations
- Production de supports d'aide à la vente (présentation, guides d'entretien, arguments...)

Publics concernés : Personne disposant devant mettre en place une méthode d'approvisionnement plus efficace (réduction des stocks et amélioration des disponibilités)

Prérequis : bonne pratique des fonctions essentielles de Microsoft Excel et des formules de calcul. Avoir travaillé dans un service achat ou logistique ou vente de produits de négoce.

Mise en œuvre : formation présentielle – 2 journées soit 14 heures de formation - Accès possible pour les personnes handicapées, nous consulter.

Prix :

- Forfait entreprise : forfait 1800€H.T. hors frais de déplacement + 12€ par participant (12 participants maximum)
- Tarif individuel : 400€ H.T. par participant – inscription ferme 15 jours avant le début de la session – nous consulter pour la planification éventuelle de séances collectives.

Animateur : Philippe Vachet – Consultant formateur depuis 2010 et ancien dirigeant de PME industrielle. A exercé les fonctions de responsable de service commercial et relation client, et de responsable des achats, des approvisionnements et de la gestion des stocks.

Evaluation : validation des compétences par le formateur dans le cadre de l'animation.

Les « bonus » :

- ✓ Un animateur issu de l'entreprise industrielle et de la vente aux professionnels
- ✓ Module de e-learning pour retrouver les supports et découvrir des activités et évaluations dynamiques complémentaires, accès durant 1 an
- ✓ Coaching téléphonique sur-demande après la formation (nous consulter pour la tarification)

Prochaine Planification :

- Nous consulter