

Comprendre les enjeux de la supply chain : la logistique pour les non-logisticiens

V04

2 jours (14h)

- **Effectif** : Min 3 / max 12 personnes
- **Présentiel**
- **Pré-requis** : Aucun
- **Intervenant** : Partenaires labellisés
- **Tarif** :
 - En intra : **1 600 €^{HT}/jour**
 - Hors frais de mission

Public visé

Collaborateur(trice)s devant travailler avec le service logistique et la « supply chain ».
Les non-spécialistes de la logistique : acheteur(euse)s, collaborateur(trice)s ADV...
Assistant(e)s logistique.
Tout personnel prenant en charge la fonction logistique.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Comprendre le rôle du client dans l'organisation de la supply chain
- ▶ Comprendre le rôle du système d'information dans cette nouvelle approche
- ▶ Appréhender le rôle du fournisseur, le rôle du stock et le rôle de chacun dans la chaîne logistique
- ▶ Collaborer efficacement avec l'équipe logistique

Contenu de la formation

Les fondamentaux de la logistique et de la supply chain

- ▶ Les définitions de la logistique et de la supply chain
- ▶ Les grandes tendances de la logistique
- ▶ Le périmètre de la supply chain
- ▶ Le positionnement de la supply chain et de la logistique dans l'entreprise
- ▶ Les coûts logistiques
- ▶ Le client au cœur de la démarche

La logistique : la réponse aux attentes des clients

- ▶ L'approche par processus
- ▶ La collaboration avec les fournisseurs (le cahier des charges logistique)

Les leviers de la performance logistique

- ▶ Les systèmes d'information
- ▶ Les notions d'ERP, de management des ressources de production et/ou de distribution
- ▶ Le PIC : Plan Industriel et Commercial
- ▶ La planification
- ▶ Les prévisions

La protection par les stocks

- ▶ Les causes du stock
- ▶ Les classes de gestion des stocks
- ▶ Les coûts des stocks : les coûts d'acquisition, de possession, de rupture et de destruction
- ▶ Les 4 méthodes d'approvisionnement
- ▶ Les stocks de sécurité

Comprendre le rôle de chacun dans la chaîne logistique

- ▶ Les différences entre les missions opérationnelles et tactiques
- ▶ La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client
- ▶ L'interface avec les fonctions d'achat, approvisionnement, marketing, R&D, production et commerciale



Modalités pédagogiques

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés. Notre programme peut se décliner en INTRA, VISIO et SUR-MESURE.

Évaluation

- ▶ Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- ▶ Évaluation des acquis en fin de formation
- ▶ Bilan de satisfaction des stagiaires
- ▶ Attestation de fin de formation