

Logistique pour non-logisticien



SUP-6 2 Jours (14 Heures)

Description

Comprendre les enjeux de la 'Supply Chain' permet d'anticiper les attentes du client, du fournisseur, des clients internes dans une démarche collaborative et agile. Cette formation est conçue de manière opérationnelle pour répondre aux besoins de toute personne ayant à travailler avec l'équipe logistique et souhaitant améliorer l'efficacité de cette collaboration.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur devant travailler avec le service logistique et la "Supply Chain", acheteur, collaborateur ADV, assistant(e) logistique.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

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

Programme 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 logistiques.
- 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 clients L'approche par processus.

- L'approche par processus.
- La collaboration avec les fournisseurs : le cahier des charges logistique.
- La convention logistique, source de progrès continu.

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 ; les WMS et TMS.
- 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 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 Achats, Approvisionnements, Marketing, RetD et Production.
- L'interface avec la fonction commerciale.