



INTRA : 2 150 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #A014



PUBLIC CIBLE

- Toute personne impliquée dans les processus d'achat et de supply chain



PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance des IA existantes sur le marché



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux de l'Intelligence Artificielle (IA) et son application dans le domaine des achats.
- Identifier les opportunités et bénéfices de l'IA pour améliorer les processus d'achats et la prise de décision.
- Découvrir les outils et technologies d'IA disponibles pour optimiser la gestion des achats.

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

• Comprendre l'IA : Fondamentaux et Concepts Clés

- Explication des concepts de base de l'IA : machine learning, deep learning, traitement du langage naturel (NLP).
- Différentes applications de l'IA dans divers secteurs, avec un focus sur les achats.
- Discussion sur les mythes et réalités de l'IA.

• L'IA comme Levier d'Amélioration des Achats

- Comment l'IA peut-elle transformer et optimiser les processus achats ?
- Analyse des cas d'utilisation de l'IA dans les achats : prévision de la demande, optimisation des stocks, analyse des fournisseurs.

• Exploration des Outils d'IA pour les Achats

- Découverte des outils et technologies d'IA disponibles sur le marché pour les achats.
- Présentation des solutions logicielles d'IA dédiées aux achats : plateformes d'achat, outils de sourcing, chatbots pour la gestion des demandes.
- Démonstration de l'utilisation d'un outil d'IA pour automatiser la sélection des fournisseurs ou l'analyse des contrats.

• Opportunités et Défis de l'IA dans les Achats

- Identification des bénéfices, défis et implications de l'IA dans la fonction achats.
- Discussion sur les bénéfices potentiels : gain de temps, réduction des coûts, amélioration de la prise de décision.
- Analyse des défis : intégration de l'IA dans les systèmes existants, gestion du changement, aspects éthiques.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe sur les situations des participants
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs (ateliers interactifs - mise en situation sur un outil IA et résolution de problème, feuille de route d'intégration de l'IA dans les processus d'achat)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mises en situation...)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Expert, consultant, formateur, coach, en achat, négociation, supply chain, management

RÉFÉRENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : TBA
- Taux d'assiduité : TBA
- Taux de satisfaction des stagiaires : **TBA**

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>