



Catalogue de Formations

Create Value, Learn & Play Together

SOMMAIRE

1

A propos de FIHAVANA

2

Catalogue de formations

3

Nos valeurs

A propos de FIHAVANA

Qui sommes nous?



Fihavana est une entreprise innovante dans le conseil, la formation & le coaching dédiée à la transformation des organisations

Basé à Paris, le nom **Fihavana** vient d'un mot malgache signifiant « créer du lien »

Fihavana est le 1^{er} cabinet à:

1

Proposer une offre sur-mesure & disruptive pour la transformation des organisations Achats en mobilisant les outils digitaux et la gamification
(Chatbots, Serious Games, Mobile learning...)

2

Allier l'approche conseil & formation pour une réelle transmission et appropriation des compétences/savoir-faire des équipes

3

Proposer une offre de coachs professionnels certifiés mobilisant des approches reconnues et efficaces pour accompagner les organisations vers la performance tout en gardant l'humain en son cœur

A propos de FIHAVANA

Offre de services

Créer du lien & de la valeur au sein de l'organisation

Fihavana vient d'un mot malgache signifiant « créer du lien » .

Fihavana vous apporte une expertise reconnue dans le domaine du coaching d'équipe/d'organisations, individuel, de l'accompagnement achats & de la gamification. Nous mobilisons les moyens humains et techniques pertinents & sur mesure pour améliorer les compétences, le dialogue au sein de vos équipes et la performance globale de votre organisation.

Coaching d'équipe & animation séminaire

- Approches les plus performantes en coaching: la Systémique & le Cognitivo-comportemental
- Le jeu pour favoriser la prise de conscience
- Diagnostic organisationnel...

Coaching individuel

- Coaching par le Process Communication Model
- Approche systémique
- Approche narrative, Gestalt...

Conseil & Formation Achats

- Approche holistique des achats
- Achats au service de la stratégie d'entreprise
- Mix conseil & formation pour une meilleure appropriation

Communication Achats

- Positionnement Achats
- Développement des compétences relationnelles
- Gain d'image

Outils digitaux & de Gamification Achats

- Prix du jury Trophées des Achats 2019, fournisseur innovant
- Adoption des bonnes pratiques achats
- Attraction de l'innovation fournisseur; jeu comme outil pédagogique

A propos de FIHAVANA

Expertise reconnue



A propos de FIHAVANA

Expertise reconnue

Transformation des organisations en mobilisant les moyens humains & technologiques pertinents afin de créer de la valeur



SOMMAIRE

1

A propos de FIHAVANA

2

Catalogue de formations

3

Nos valeurs

Sommaire des formations

- I. Communication achats/Procurement Branding
- II. Communiquer & négocier avec les directions Achats
- III. Créer de la valeur avec les achats de startups
- IV. Définir sa stratégie Achats
- V. L'expression du besoin ou l'art du questionnement
- VI. Les fondamentaux des achats de Prestations Intellectuelles (PI)
- VII. Réussir ses achats ponctuels

Communication achats/Procurement Branding

Comment mettre en place une stratégie de communication Achats efficiente?

2 jours en présentiel

1780 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

26-27/03/2020

Cible: acheteurs seniors,
responsables achats, directeurs achats

Notre plus-value:

Formation animée par un coach certifié professionnel & expert achats, diagnostic en amont de vos pratiques de communication achats, ateliers pratiques en intelligence collective

Objectifs:

- Identifier vos besoins et ceux de vos interlocuteurs et adapter votre communication pour l'atteinte de vos objectifs respectifs
- Penser une stratégie de communication efficiente de la fonction achats au sein de votre entreprise

Programme:

1. Développer une connaissance de soi pour mieux comprendre l'autre
 - Identification des softs skills et des outils de communication utilisés par les Achats
 - Identification des résistances classiques à la fonction Achats
2. Identifier les besoins et les objectifs clés de communication des Achats
 - Identifier & formaliser ses objectifs de communication achats (information, gain d'image, performance, capter l'innovation...)
 - Identifier les différentes cibles de communication en interne & externe
 - Identifier les moyens & canaux de communication pertinents en lien avec vos objectifs & votre cible
3. Aligner ses objectifs de communication achats à ceux de ses interlocuteurs
 - Créer une relation de confiance entre la direction achats & ses principaux interlocuteurs
4. Animer & faire vivre sa marque achats/procurement branding

Je m'inscris

➔ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

Communiquer & négocier avec les directions Achats

Mieux appréhender & négocier avec un interlocuteur de la fonction achats

2 jours en présentiel

1490 € HT prix INTER

(Y compris coût inventaire Process Communication)

Lieu & date*: Paris

02-03/04/2020

Cible: responsables commerciaux, toute personne amenée à négocier avec une direction des achats

Notre plus-value:

Diagnostic en amont de vos pratiques commerciales,
Inventaire Process Communication, formation animée par un coach certifié professionnel et expert achats

Objectifs:

- Appréhender le métier d'acheteur et ses contraintes au-delà des croyances
- Identifier la posture à adopter face à un acheteur pour une relation pérenne
- Savoir aligner ses objectifs commerciaux à ceux de votre interlocuteur achats

Programme:

1. Le métier d'acheteur: de quoi parle-t-on?
 - Identifier les représentations/croyances sur le métier d'acheteur en tant que commercial
 - Identifier les risques associés à l'acte d'achats (financier, juridique, conformité, RSE...)
 - Passer de sa représentation d'un acheteur à la réalité du métier d'acheteur
2. Développer sa connaissance de soi
 - Revue des pratiques commerciales & des inventaires de personnalité en mobilisant l'approche Process Communication (PCM)
 - Identification en intelligence collective des points forts & axes d'amélioration dans sa pratique commerciale
 - Identification de sa posture commerciale et de ses objectifs
3. Bâtir une relation de confiance avec un interlocuteur achats pour une relation pérenne & gagnant/gagnant
 - Lier ses objectifs commerciaux & les objectifs de l'acheteur

Je m'inscris

→ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

Créer de la valeur avec les achats de startups

Mieux appréhender le sourcing des startups

1 jour en présentiel

980 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

12/06/2020

Cible: acheteur, responsable achats, tout prescripteur impliqué de manière courante dans l'acte d'achats

Notre plus-value:

Auto-diagnostic en amont pour une formation personnalisée, étude de cas pour une meilleure appropriation

Objectifs:

- Mieux comprendre la notion de startup au-delà des phénomènes de mode
- Comment travailler avec les startups?
- Comment bâtir une relation de confiance entre Achats & startups

Programme:

1. La spécificité des startups dans l'optimisation des achats
 - Identifier les typologies d'organisations & la place spécifique de la startup
 - Identifier l'écosystème des startups
 - Appréhender le rythme économique & le circuit de décision d'une startup
2. Enjeux du recours aux startups dans les achats
 - Le sourcing d'une startup
 - Evaluer la pérennité d'une startup
 - La valeur ajoutée des achats pour accompagner la relation
3. Bâtir une relation de confiance entre les achats & la startup
 - Process Achats innovants
 - La marge de négociation auprès des startups
 - Vers une relation d'empêchement de tourner en rond à celle de sourceur d'innovation

Je m'inscris

→ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

Définir sa stratégie Achats

Maîtriser les outils d'une stratégie achats source de valeur ajoutée

2 jours en présentiel

1780 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

27-28/02/2020 ou 05-06/03/2020

Cible: acheteur, responsable achats, tout prescripteur impliqué de manière courante dans l'acte d'achats

Notre plus-value:

Auto-diagnostic en amont pour une formation personnalisée, jeu & simulation pour faciliter l'appropriation & l'atteinte des objectifs

Objectifs:

- S'approprier les outils de définition d'une stratégie achats efficiente au travers d'une pédagogie ludique & immersive

Programme:

1. La stratégie Achats: De quoi parle-t-on?
 - Définition d'une stratégie achats: passer de la réduction de coûts (TCO) à la création de la valeur (passer de la notion de coûts complets à celle de valeur totale d'acquisition)
 - Les nouveaux enjeux Achats: RSE, Innovation, Digital
 - Le lien entre stratégie achats & stratégie d'entreprise
2. Mise en place d'une segmentation achats pertinente au regard des besoins de l'entreprise
3. Les outils méthodologiques
 - Analyse de Porter: les forces d'analyse du marché
 - Matrice de KRALJIC: identification de son portefeuille achats & la stratégie à adopter
4. Identification & gestion des risques achats

Je m'inscris

➔ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

L'expression du besoin ou l'art du questionnement

Savoir clarifier son besoin achats et le lier aux objectifs de l'entreprise

2 jours en présentiel

1780 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

27-28/04/2020

Cible: acheteur, prescripteur impliqué dans l'acte d'achats ou dans l'expression de besoin projets

Notre plus-value:

Approche personnalisée en mobilisant vos études de cas, jeu & simulation pour faciliter l'appropriation & l'atteinte des objectifs

Objectifs:

- Savoir exprimer son besoin/faire exprimer son besoin au prescripteur
- Maîtriser les outils d'expression du besoin: soft & hard skills
- Lier l'expression du besoin à son objectif projet et l'objectif de l'entreprise de manière globale

Programme:

1. Définition de la notion de besoin vs attentes/envies
2. Connaissance de son organisation & son environnement marché
 - Les enjeux clés de la stratégie d'entreprise à connaître pour challenger le besoin client
3. Développement de l'art du questionnement pour une bonne expression du besoin
4. Quelques éléments de méthodologie pour une bonne expression du besoin
 - Analyse fonctionnelle
 - Analyse de la valeur
 - La matrice BCG : faire le lien entre allocation des ressources & investissements financiers, humains, digitaux...
 - Les éléments clés du cahier de charges
5. Savoir lier expression du besoin & objectifs de l'entreprise pour créer de la valeur

Je m'inscris

➔ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

Les fondamentaux des achats de Prestations Intellectuelles (PI)

Comprendre les achats PI & les risques inhérents

2 jours en présentiel

1780 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

14-15/05/2020

Cible: acheteur, prescripteur impliqué dans les Achats Prestations Intellectuelles

Notre plus-value:

Mobilisation du jeu, simulations & étude de cas pour faciliter l'appropriation & l'atteinte des objectifs

Objectifs:

- Comprendre la notion de PI & la valeur ajoutée de la fonction Achats
- Identifier les leviers d'optimisation des achats PI
- Identifier les spécificités des achats PI sensibles (CAC, Legal, Conseil Stratégique, Conseil management/organisation...) vs autres types achats PI

Programme:

1. Définition de la notion des prestations intellectuelles (PI)
2. Identification des catégories Achats PI dites sensibles (CAC, conseil en stratégie, Legal...)
3. Enjeux des Achats PI
 - L'expression du besoin
 - L'identification de la nature de la relation Achats/Prescripteurs
 - L'importance du marketing achats
4. Identification & gestion des Risques inhérents aux Achats PI
5. Alignement coût, qualité des prestations & objectifs de l'entreprise
 - La qualification du panel de prestataires selon la typologie des besoins
 - L'analyse TCO des achats de PI
 - Le transfert de compétences entre le prestataire & le client

Je m'inscris

→ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

Réussir ses achats ponctuels

Mieux appréhender le processus achats pour les non acheteurs

2 jours en présentiel

1490 € HT prix INTER

Lieu & date*: Paris

18-19/06/2020

Cible: tout personne impliquée de manière occasionnelle dans l'acte d'achats

Notre plus-value:

Auto-diagnostic en amont pour une formation personnalisée, étude de cas/simulations pour une meilleure appropriation, suivi téléphonique après formation

Objectifs:

- Mieux appréhender la fonction achats pour des non acheteurs
- Maitriser le processus achats en cas d'achats occasionnels
- Savoir gérer les risques liés à un acte d'achats

Programme:

1. La fonction Achats: de quoi parlons nous ?
2. Identification des étapes clés d'un processus achats : de l'expression du besoin au suivi qualité
 - Expression du besoin & formalisation Cahier de Charges (CDC)
 - Sourcing prestataires/fournisseurs
 - Processus d'appel d'offres
 - Négociation commerciale & juridique
 - Gestion de la relation fournisseur & suivi qualité
3. Identification des éléments clés pour formaliser un engagement contractuel clair
4. Identification des risques liés à un acte d'achats
 - Enjeux financiers, juridiques, RSE...

Je m'inscris

➔ *Pour toute demande notamment pour des formations en Intra, autres dates ou villes, n'hésitez pas à nous contacter:
formation@fihavana.net

SOMMAIRE

1

A propos de FIHAVANA

2

Catalogue de formations

3

Nos valeurs

Nos valeurs



La coopération

Toute performance est intimément liée à la capacité à créer du lien et à coopérer avec ses différents interlocuteurs



L'innovation

L'innovation est un allié incontestable au service de l'humain qu'elle soit technologique ou autre. Elle nous donne les moyens de réinventer notre cadre et de créer de nouveaux champs de possible



L'apprentissage par le jeu

Le savoir nous libère et nous fait grandir et cela passe par le jeu et l'immersion qui sont les clés pour une appropriation pérenne des compétences.



L'évolution des savoirs

Le sentiment d'utilité et la progression constante dans notre métier permettent de donner sens à ce que l'on fait et incitent à bien le faire voire à nous dépasser



L'authenticité

Vous aider à avoir une bonne compréhension de vos besoins/objectifs au-delà des demandes pour apporter des solutions cohérentes & durables; la confrontation avec bienveillance si nécessaire



L'engagement

Mettre tout en œuvre à vos côtés pour vous aider à atteindre vos objectifs dans le respect des uns des autres



*A votre disposition pour échanger
sur votre besoin de formation*



+ 33 (0) 6 24 70 32 40



www.fihavana.net



formation@fihavana.net