

RESPONSABLE ACHAT

Objectifs de la formation

- > Élaborer et mettre en œuvre une politique d'achat dans un contexte d'internationalisation croissante
- > Analyser les tendances et les marchés fournisseurs
- > Négocier des accords stratégiques pour garantir la qualité et la pérennité des approvisionnements
- > Assurer une veille technologique et capter l'innovation
- > Gérer et suivre les contrats
- > Coordonner, animer et développer les compétences de ses collaborateurs

Métiers visés

Responsable des Achats, acheteurs professionnels

Conditions d'accès

- > Formation initiale de niveau BAC + 2
- > Expérience professionnelle

Parcours de formation

La durée de la formation sera de 504 heures minimum sur 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise qui donnera lieu à une soutenance de mémoire. En moyenne : 3 semaines en entreprise et 1 semaine/mois en centre de formation.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > D'un financement de la Région Basse Normandie (demandeur d'emploi) et d'un cofinancement de l'Union Européenne.
- > de l'alternance
- > d'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- > du plan de formation/période de professionnalisation
- > d'un financement individuel (étudiant ou non)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses Possibilités.

Validation

- > Action mise en place en partenariat avec le **C.D.A.F Formation et l'École Supérieure des Acheteurs Professionnels : E.S.A.P**
- > Responsable des Achats / Titre Certifié niveau II (Bac+4) (JO du 03/03/2007)

Lieux de formation

Granville – 68 rue Jean Monnet 50400 Granville

Groupe FIM
Agneaux
02 33 77 86 77

Cherbourg
Octeville
02 33 78 86 88

Granville
02 33 91 21 30

Saint-Lô
02 33 77 43 50

IMP
Caen
02 31 44 32 11

Lisieux
02 31 61 19 55



CONTENU DE LA FORMATION

<p>➤ L'acheteur et son environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Macro et micro : dimension politique de l'économie - Géo- politique - Appréciation de conjoncture 	<p>➤ L'acheteur et la Direction Générale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Politique générale de l'entreprise - Externalisation et Impartition - Développement durable, commerce équitable - Qualité aux achats - Budget - Analyse financière
<p>L'acheteur et les marchés amonts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Environnement achat - Marketing, études de marché - Sélection des fournisseurs - Spécificité des marchés : matières premières, transports, prestations intellectuelles, sous-traitance, maintenance - Achats et commerce international 	<p>➤ L'acheteur et les fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrat national/international - Analyse des coûts - Négociation et inter culturalité - Consultation et notation des fournisseurs - Gestion de la relation fournisseur
<p>L'acheteur et les fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrat national/international - Analyse des coûts - Négociation et inter culturalité - Consultation et notation des fournisseurs - Gestion de la relation fournisseur 	<p>➤ L'acheteur et ses outils</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expression du besoin - Segmentation - Matrice de décision - Analyse des risques - NTIC - Enchères inversées
<p>L'acheteur homme de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> - Communication interpersonnelle - Technologies de l'information et de la communication - Prise de parole - Conduite du changement - Management de projet - Outils de créativité 	<p>➤ L'acheteur et les clients internes</p> <p>Stratégie Achat / Approvisionnements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projets transversaux - Supply chain - Prescripteurs - Qualificiens
<p>L'acheteur et son équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic - Evaluation des performances - Mobilisation des compétences - Pilotage stratégique 	<p>➤ Anglais</p> <ul style="list-style-type: none"> - anglais professionnel - préparation et passage du TOEIC