

ACHETEUR France et International

Certification professionnelle de niveau 6



Boostez votre carrière !



**UNE FORMATION
PROFESSIONNALISANTE**



**UN SUIVI
PERSONNALISÉ**



**89% DE RÉUSSITE
À LA CERTIFICATION**



**UNE PÉRIODE D'APPLICATION
EN ENTREPRISE**



**UNE MONTÉE
EN COMPÉTENCES**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat
- Concevoir un appel d'offres et / ou un cahier des charges
- Sélectionner les fournisseurs nationaux / internationaux
- Négocier les achats et mettre en place les contrats/partenariats
- Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseurs

PUBLIC VISÉ

- Salariés en évolution professionnelle
- Demandeurs d'emploi en reconversion professionnalisation



PRÉREQUIS

Bac + 2 – Bon niveau d'anglais usuel écrit et oral



DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

CALENDRIER

Nous consulter

COÛT FORMATION

5 544 € TTC

PLANNING DE LA FORMATION

de octobre 2022 à mars 2023

Formation : 329 heures

Stage en entreprise : 350 heures (Optionnel)

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences

DURÉE HEBDOMADAIRE

du lundi au vendredi : 9h-12h30 et 13h30-17h30

DURÉE TOTALE : Du 18 octobre 2022 au 10 mars 2023

FORMATION : Du 18 octobre au 23 décembre 2022

STAGE EN ENTREPRISE : Du 2 janvier au 10 mars 2023

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques et de mises en situations professionnelles (travaux individuels, collectifs sur cas concrets issus de l'entreprise, QCM, tests d'auto-évaluation..)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas - dossiers professionnels -
Mises en situations professionnelles -
TOEIC final – oral d'anglais
Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance devant un jury

POURSUITE D'ÉTUDES

- Manager des achats internationaux (bac + 5)
- Master « management des achats » (bac + 5)
- Master « management des achats et supply chain » (bac + 5)
- Entrée dans la vie active

DÉBOUCHÉS

- Acheteur
- Acheteur production (matières premières et/ou équipements)
- Acheteur famille (de produits)
- Acheteur prestations intellectuelles
- Acheteur énergie / MRO (Maintenance, Repair, Operating)
- Acheteur investissements
- Acheteur marchés publics
- Consultant achats
- Acheteur projets
- Acheteur packaging
- Acheteur hors production
- Acheteur prestations de services



CONTENU DE LA FORMATION

**BLOC 1 : ANALYSE DES BESOINS ET ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE ACHAT**

Les achats dans la stratégie des entreprises
 Évolution de la fonction achats –le positionnement du service achat dans l'entreprise
 Identification des sources d'approvisionnement - Recherche et sélection des fournisseurs
 Définition des besoins et classification des achats – Segmentation produits / marché / fournisseurs
 La veille marketing : produits, économique, technologique, réglementaire...
 Les outils d'analyse du marché et d'aide à la décision
 Evaluation et diagnostic des risques liés aux achats internationaux
 Mise en place d'une stratégie achat – Nouveaux enjeux des achats :RSE, digitalisation , innovation.

**BLOC 2 : CONCEPTION DES APPELS D'OFFRES / CAHIER DES CHARGES – SELECTION DES FOURNISSEURS**

Cahier des charges : rédaction du contenu fonctionnel et technique adapté aux besoins des prescripteurs
 Collecte des informations aux fournisseurs (RFP, RFQ) en fonction des règles d'achat public / privé
 Appels d'offres : mise en place, structure et rédaction des clauses, analyse des réponses en fonction des critères de sélection
 Adaptation des appels d'offres aux exigences des pays
 Gestion et suivi du budget achats
 Utilisation des Incoterms ICC 2020 pour déterminer les prix d'achat
 Mise en place de procédures douanières et modes de paiement selon les fournisseurs / pays

**BLOC 3 : NEGOCIATION DES ACHATS - CONTRATS - PARTENARIATS**

Stratégie de négociation – check-list des clauses à négocier – conduite d'une négociation
 Négociation dans un environnement multiculturel – Négociation à distance
 Environnement juridique des marchés publics / marchés privés
 Conditions générales d'achats – Accords cadres – Contrats commerciaux
 Aspects juridiques des achats : clauses contractuelles adaptées aux fournisseurs / pays
 Partenariats : cotraitance, sous-traitance , coopération...

**BLOC 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE ACHAT ET GESTION DE LA RELATION FOURNISSEUR**

Les critères de notation des fournisseurs - Indicateurs de performance
 Les procédures d'audit et de pilotage des fournisseurs
 Le plan de progrès fournisseurs
 Analyse des coûts globaux – analyse de la valeur et pistes d'optimisation

**BLOC 5 : ANGLAIS PROFESSIONNEL / ANGLAIS DES ACHATS**

Appels d'offres – Contrats d'achats – Négociation des achats

VALIDATION DE L'EXAMEN

Après validation de la formation, le candidat se verra remettre la certification
 « Acheteur France et International »
 code NSF 312P de niveau 6 délivré par le CTI. JO du 21/03/2021.

POUR NOUS REJOINDRE

- 1 Demande d'informations :
info@ctifformation.com
 - CV
 - Niveau d'études
 - Formation souhaitée
- 2 TESTS
- 3 Entretien de motivation
- 4 Réponse sous 10 jours
- 5 Examen de la candidature
 par la commission
 d'admission
- 6 Accompagnement
 personnalisé à la recherche
 d'entreprise pour les
 candidats admis



Pour toute question concernant

le parcours d'un apprenant en situation de handicap,
 veuillez contacter notre référent handicap :

Contact : oriane.chaussivert@ifcv.fr

CONTACT ORGANISME

C.T.I. - Centre de Techniques Internationales
 70 rue Anatole France - 92300 Levallois-Perret

Tél : 01 41 05 73 80 - www.ctifformation.com

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : info@ctifformation.com