

Bachelor ACHETEUR France et International



Certification professionnelle de niveau 6

Lien RNCP :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35149/>

Osez l'alternance !



**1 ANNÉE
DE FORMATION**



**UN SUIVI
PERSONNALISÉ**



**92,5% DE RÉUSSITE
À LA CERTIFICATION**



UN SALAIRE



**UN DIPLÔME FINANCÉ
PAR L'EMPLOYEUR**

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

- Alternants en contrat d'apprentissage
- Alternants en contrat de professionnalisation



PRÉREQUIS

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



DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

PASSERELLES : aucune passerelle

EQUIVALENCES : aucune équivalence

CONDITIONS TARIFAIRES

7 604 € : financement OPCO et entreprise

PLANNING DE LA FORMATION

du 23 janvier 2023 au 10 novembre 2023

Formation : 420 heures

Rythme : 1 semaine formation/3 semaines entreprise

Possibilité de valider ce diplôme par bloc de compétences

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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 EN CONTRÔLE CONTINU ET EXAMEN FINAL EN FIN DE LA FORMATION

Études de cas écrites - 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 & COMPÉTENCES VISÉES

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

**COMPÉTENCE TRANSVERSE : ANGLAIS PROFESSIONNEL / ANGLAIS DES ACHATS**

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

VALIDATION DE L'EXAMEN

Après validation du cycle Bac+3, l'étudiant 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 **TEST anglais**
- 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**

NOS FORMATIONS SONT OUVERTES AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



APRÈS ÉTUDE DU DOSSIER.
 POUR TOUTE QUESTION, VEUILLEZ CONTACTER NOTRE RÉFÉRENT HANDICAP :

Contact : jean-claude.ragache@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