

Certification professionnelle de niveau 6

lien RNCP :

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

Boostez votre carrière !



**UNE FORMATION
PROFESSIONNALISANTE**



**UN SUIVI
PERSONNALISÉ**



**92,5 % 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

PASSERELLES : aucune passerelle

EQUIVALENCES : aucune équivalence

COÛT FORMATION

Selon dispositif

POUR TOUTES INFORMATIONS CONTACTER LE CTI

PLANNING DE LA FORMATION

DURÉE HEBDOMADAIRE

STAGE EN ENTREPRISE

DURÉE TOTALE

**Possibilité de réaliser un stage en entreprise de 350 heures
après la formation**

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences

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 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 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

**COMPÉTENCE TRANSVERSE : 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

5

Examen de la candidature

par la commission

d'admission

4

Réponse sous 10 jours

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 : samir.behary@ifcv.fr

CONTACT ORGANISME

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

Tél : 01 84 78 22 14 - www.ctifformation.com

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : info@ctifformation.com