AC10

Executive Certificate in Professional Purchasing

Parcours métier ① : **Acheteur Senior – Senior Buyer**
Parcours métier ② : **Négociateur Achats – Purchasing Negotiator**
Parcours métier ③ : **Manageur Achats – Purchasing Manager**

Votre entreprise attend une contribution majeure des achats : gains de productivité, performance de la supply chain, accélération de l'innovation. Elle veut pour ses équipes professionnelles des formations directement applicables, et raisonnablement courtes.
Vous êtes acheteur, et vous éprouvez le besoin de maîtriser l'ensemble des techniques de votre métier.
Vous voulez suivre une formation certifiante qui valorise votre carrière.
Nous vous proposons une formation-action dispensée en français ou anglais par une équipe de dirigeants d'achats.

OBJECTIFS

Pour tous les parcours métiers:

- Acquérir le **langage commun** des achats.
- Maîtriser les **méthodes essentielles :** marketing amont, analyse de la valeur, projets, supply chain, management des fournisseurs, commerce électronique.
- Comprendre les **techniques support :** finance, droit, risques, commerce international.
- Développer son **comportement** : négociation, situations relationnelles, interculturel.
- Prioriser et décider les **actions**, et les mettre en œuvre **:** stratégie, productivité, négociation.

Pour les parcours ② et ③, respectivement, développer la compétence :

- ② en **négociation** (entraînement méthodique).
- ③ en **management** (objectifs, performances, leadership)

PARTICIPANTS CONCERNÉS

Parcours métier ① : Acheteur junior à haut potentiel, Acheteur dont l'expérience professionnelle a été acquise dans d'autres métiers
Parcours métier ② : Acheteur confirmé voulant s'entraîner méthodiquement à la négociation
Parcours métier ③ : Acheteur accédant à des responsabilités de management

PROGRAMME

	PARCOURS METIERS		
MODULES:	①	②	③
Organisation et processus - Organization and process (2 jours)	2j.	2j.	
Stratégie et catégories clés – Strategy and key categories (1 jour)	1j.	2j.	
Négociation d'achat – Purchasing negotiation (1 jour)	1j.		8j.
Supply chain pour les acheteurs - Supply chain for buyers (1 jour)	1j.	1j.	1j.
Productivité et compétitivité – Productivity and competitiveness		2j.	
Conception fonctionnelle – Design-to-purchasing	1j.		
Programmes industriels – Industrial programs	1j.		
Finance pour les acheteurs – Financial fundamentals for buyers	1j.	1j.	1j.
Droit pour les acheteurs – Legal fundamentals for buyers	1j.	1j.	1j.
Risques, veille, marketing – Risk, intelligence, marketing	1j.	1j.	
Développement des fournisseurs – Suppliers development	1j.	1j.	1j.
Commerce international – International trade	1j.	1j.	1j.
Comportement et interculturel – Soft skills and intercultural	1j.	2j.	1j.
SI achats et e-procurement – Purchasing IS and e-procurement	1j.		
Projet et examen – Project and exam	1j.	1j.	1j.
DUREE TOTALE	15 j.	15 j.	15 j.

Certification

- QCM sur les connaissances acquises dans les différents modules.
- Mémoire du projet en entreprise.
- Soutenance du projet en entreprise (30 minutes) devant les participants

Méthodes pédagogiques

- Apport de méthodes
- Exercices et cas pratiques.
- Projet personnalisé

Responsables pédagogiques

- M. Eric DAVID
26 ans d'expérience internationale de directeur des achats, des opérations industrielles, de la supply chain, du service client, des programmes de compétitivité (groupes Thales, Fiat, Rhodia) et de direction de projets internationaux
Dirigeant-fondateur de la société d'ingénieurs-conseils en productivité durable AddValentiam.
Chargé d'enseignement à l'Ecole Centrale Paris

Dates

- **Du 9 mai au 14 sept 2011**
(15 jours : 105 heures)

Lieu

- Paris ou Châtenay-Malabry (92)

Conditions de participation

- Réf. AC10 : 6 600 € HT
(Restauration offerte)

Information & inscription

- Nathalie GLAZIOU
- Tél. : + 33 (0)1 41 13 14 05
- E-mail : info@cf.ecp.fr

Développer un programme "sur-mesure", nous consulter

CENTRALE PARIS

Ecole Centrale Paris Executive Education