



BACHELOR ACHETEUR LEADER

Formation en alternance **gratuite*** et rémunérée

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les achats représentent entre 50 % et 75% du chiffre d'affaires d'une entreprise. Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, cette fonction occupe aujourd'hui une place stratégique au sein des entreprises. Le diplôme « Responsable des achats » vise à préparer des futurs experts qui pourront s'appuyer sur une double dimension :

- Respecter et prendre des décisions stratégiques impliquant analyse, réflexion, planification
- Piloter une politique d'achat opérationnelle avec la mise en place d'outils, procédures, sourcing, négociation, réduction des coûts et des risques.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable des achats
- Responsable achat public
- Responsable achat international
- Acheteur
- Acheteur industriel
- Acheteur projet
- Acheteur catégorie
- Coordinateur achats
- Acheteur public
- Acheteur International
- Acheteur site

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les métiers liés aux achats peuvent être exercés dans des entreprises :

- industrielles
- de services
- de grande distribution
- de négoce
- du domaine public

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Être titulaire d'un diplôme Bac +2 ou Bac +3 technique, pluridisciplinaire ou tertiaire
- Dépôt du dossier de candidature
- Epreuve rédactionnelle
- Test d'anglais
- Entretien de motivation

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée
- La poursuite d'études est également possible en Master des filières Achats, Qualité, Logistique ou Ingénierie d'affaires. C'est le choix qu'ont fait 2/3 des diplômés en 2015

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an en alternance :

- 3 jours en entreprise
- 2 jours en formation

TÉMOIGNAGE

Olga NEMIROVSKA Major de promotion 2016 du Bachelor Acheteur Leader
En poursuite d'études en Master

J'ai effectué un BTS Assistant de Manager suivi de 2 années en Licence d'Anglais mention Lettres, Langues et Civilisations Etrangères et Régionales (LLCE) à la Sorbonne. J'ai travaillé 2 ans dans les approvisionnements et il m'a paru logique de suivre une formation dans le secteur des achats. Le Bachelor Acheteur Leader correspondait tout à fait à mes attentes car cette formation propose un éventail large de cours de qualité liés aux achats, au management, à la communication et à beaucoup d'autres domaines. De plus, effectuer notre formation en alternance permet d'utiliser les connaissances acquises en cours pour nos missions en entreprise. Nous avons plus d'expérience professionnelle et nous sommes plus matures pour entrer dans le monde du travail. A Sup de Vente, les cours sont de qualité, l'ambiance est chaleureuse et les formateurs, issus du monde professionnel, savent comment transmettre au mieux leurs connaissances. Aujourd'hui, je poursuis mes études en Master Management des Achats Internationaux avec CDAF Formation.



UN PROGRAMME QUI COUVRE L'ENSEMBLE DU PROCESSUS ACHAT

Gestion du besoin

- Analyse du besoin
- Contrôle de gestion et analyse des coûts achats
- Connaissance marché fournisseur
 - Marketing achat et sourcing
 - Analyse financière et diagnostic fournisseur

Stratégie segment

- Stratégie achat
- Pratique des outils de décomposition des coûts – vers les TCO
- Sous-traitance et externalisation

Sélection fournisseur

- Audit achat et fournisseur
- Processus de négociation
- Outils de la négociation
- Gestion et déploiement des contrats achat

Mise en oeuvre et pilotage

- Gestion des stocks
- Gestion de la production
- Mesure de la performance achat
- Gestion de la qualité fournisseur

Modules transverses

- Economie générale et d'entreprise
- Activités et processus achat
- Fondamentaux et outils de la gestion de projet et des investissements
- Supply chain
- TIC et systèmes d'informations achat
- Achats responsables et durables
- Anglais des achats et séjours linguistiques
- Gestion des risques
- Communication et leadership
- Méthodologie des achats de prestations intellectuelles et hors production
- Excel

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Prospecter les marchés
- Évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité
- Élaborer le cahier des charges des fournisseurs
- Préparer des appels d'offres
- Négocier les meilleures conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux
- Définir les conditions de commandes, de livraison et de paiement
- Établir le contrat d'achat
- Mettre en place et suivre des procédures qualité
- Suivre les livraisons et la facturation

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMI NOS PARTENAIRES

CIMENTS CALCIA, GROUPE BOLLORE, PSA GROUPE, SARMATES, SNCF VOYAGES, MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR...

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Sup de Vente intègre une équipe pédagogique exclusivement issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

Contacts

Lydie BAUDIC Responsable de programme
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente

51, bd de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr