

ACHETEUR INDUSTRIEL

TITRE niveau II – Bac+4

Ecole Supérieure d'Achats
Approvisionnement et Logistique

ESAAL

OBJECTIF PROFESSIONNEL

Former aux métiers de Responsable Achats, Approvisionnements et Logistique permettant d'exercer ces fonctions au sein de PME / PMI, ou de grands groupes industriels, en utilisant les outils des acheteurs professionnels afin d'assurer la gestion globale des ressources en amont de la production.

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

Accompagner le stagiaire dans la préparation du titre d'Acheteur Industriel par l'acquisition des compétences professionnelles liées à son activité et l'apport de connaissances générales. A l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- organiser le processus achat et la mise en place des procédures
- élaborer une stratégie achats
- analyser financièrement les fournisseurs actuels et potentiels
- négocier les achats et les approvisionnements
- gérer les approvisionnements et suivre la qualité des produits
- organiser la logistique, sa mise en œuvre et ses aspects administratifs
- manager une équipe et communiquer efficacement avec les différents partenaires internes et externes à l'entreprise.

PARTICIPANT

Etudiant, apprenti, salarié ou demandeur d'emploi

Pré-requis : titulaire d'un BAC + 2 validé ; bon niveau d'anglais ; mobilité géographique

POINTS CLES

Marketing achat, analyse de la valeur, coût des produits, environnement économique, analyse financière, droit, qualité, informatique, Anglais des affaires, négociation, gestion de production, gestion des stocks, chaîne des transports.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Cours de groupe et sous-groupe
- Effectif de la promotion :
entre 20 et 30 personnes

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Supports de cours théoriques
- Eudes de cas pratiques
- Simulations négociation
- témoignages de professionnels

MODE D'EVALUATION

- contrôles en cours de formation
- rédaction et présentation d'un mémoire
- étude de cas écrite et soutenue à l'oral
- anglais écrit, oral,
- évaluation TOEIC

TYPE DE VALIDATION

L'Ecole Supérieure d'Achats, Approvisionnement et Logistique délivre le Titre **Acheteur Industriel** enregistré par arrêté publié au J.O. du 24/10/2006 - niveau II – NSF 312p

INTERVENANTS

Trente professionnels - Pdg, Acheteurs et Responsables Achats, Professeurs et Maîtres de Conférence.

DEROULEMENT

Durée de la formation : 1 200 heures - Dates : du 13 septembre 2010 au 20 mai 2011;
Rythme : temps plein - Horaires : de 9 h00 à 12 h 15 et de 13 h 30 à 17 h 15
Lieu : ESAAL - rue Ragueneau – 24100 Bergerac

COÛT

Apprenti : gratuit

Etudiant : 3 400 €.

Salarié : 18 € de l'heure en Centre, soit 10 800 € HT.

Demandeur d'Emploi : 6 400 € - Nous consulter pour les aides au financement.

310.D.01

septembre 2009

Pour tout renseignement, contactez :
Patrick LASSERRE, Directeur de l'Esaal
Tél.: 05 53 27 60 78 – Fax : 05 53 22 38 63
e-mail : esaal@esaal.fr

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

FORMATION PROFESSIONNELLE

ENVIRONNEMENT ET GESTION DE L'ENTREPRISE ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

- Masses monétaires, balances commerciales et de paiement
- Marché commun ; l'offre et la demande
- Théorie de l'élasticité ; Monopole - Oligopole

GESTION COMPTABLE – GESTION FINANCIERE

- L'entreprise et ses comptes ; bilan, compte de résultat
- L'analyse financière et les marchés financiers
- Les sources de financement des entreprises
- Coûts complets – Coûts partiels – Méthodes ABC - ABM

ENVIRONNEMENT ET GESTION COMMERCIALE

- Cycle de vie d'un produit
- Marketing mix
- Service commercial et Force de Vente

LE CADRE JURIDIQUE – LES CONTRATS

- Droit et effets des contrats
- Transfert de propriété ; juridiction de recours
- Elaboration des contrats

LE CADRE JURIDIQUE DES ECHANGES

- La réglementation commerciale
- Les contrats commerciaux courants (vente, location de biens transport de marchandises)

LES HOMMES DE L'ACHAT

- Les profils humains de l'acheteur ; la formation
- Classification et rémunération des acheteurs
- L'éthique dans la fonction Achats
- S'adapter à l'entreprise dans sa fonction, s'évaluer

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE

- Méthodologie de la recherche d'informations
- Veille technologique appliquée

LA LOGISTIQUE

LA CHAÎNE LOGISTIQUE

- L'approche globale, la chaîne de la valeur
- L'évolution technologique, systèmes d'information
- L'exigence à la qualité
- Les grands mouvements d'externalisation

LA GESTION DE PRODUCTION

- Les produits
- La planification, les techniques
- Les décisions d'investissement

LA GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

- Gestion des stocks : les techniques, analyse ABC, les inventaires, méthodes de prévision
- Organisation des approvisionnements : calcul et jalonnement des besoins ; gestion de circuit de réception et contrôle qualité

LA LOGISTIQUE

- Magasinage et stockage, amont et aval
- Politique d'acheminement, les modes de transport
- La chaîne des transports, rôle et obligation de chaque opérateur
- Aspect administratif, incoterms, assurances, douane

LES ACHATS

MARKETING ACHATS

- Maîtriser la vision à CT et LT
- Connaître les besoins internes
- Comprendre les portefeuilles produits et fournisseurs
- Analyser les économies des marchés vendeurs-acheteurs

ANALYSE DE LA VALEUR

- Méthode générale d'évaluation
- Participer aux améliorations et créations des produits

L'EVOLUTION DU COUT DES PRODUITS

- Recherche d'un esprit partenariat fournisseur
- Conception Coût Objectif
- L'externalisation des fabrications
- L'environnement International ; matières premières, achats spéculatifs

L'ORGANISATION DES ACHATS

- L'organisation d'un service Achats
- Processus Achats et mise en place des procédures
- Efficacité du service

RECHERCHE ET EVALUATION DES FOURNISSEURS

- Veille technologique, recherche documentaire
- Critères d'évaluation et méthodologie
- Analyse des fournisseurs retenus

LES STRATEGIES D'EXTERNALISATION

- Faire ou faire faire
- Le contrat d'externalisation
- Le Volet humain
- Achats en sous traitance ; réalisation d'un partenariat

LA QUALITE DANS L'ENTREPRISE

- Préparation des services aux objectifs qualité
- Implication des Achats
- Participation mesure qualité fournisseurs

NEGOCIATION d'ACHAT

- Le mécanisme de la négociation
- La préparation – méthodes, dossiers, position économique des marchés
- L'analyse et la décision

ENSEIGNEMENT GENERAL

ANGLAIS

- Compréhension et communication dans le domaine de l'anglais général et commercial.
- Préparation et passage du TOEIC
- Les documents professionnels

INFORMATIQUE

- Elaboration de tableaux d'aide à la décision
- Les outils de présentation de reporting avec Word Excel et PowerPoint
- internet et marketing achat