

Cycle diplômant

Responsable de la Fonction Achats

Diplôme de niveau II - Reims Management School - Cegos

Partenaire

- Reims Management School est l'une des meilleures écoles de formation supérieure au management. Elle est reconnue internationalement pour la qualité et le professionnalisme de ses diplômés, son réseau mondial de partenaires ainsi que pour sa capacité à innover dans le domaine de la formation au management.
- Fondé en 1928, le Groupe RMS rassemble 4 écoles spécialisées et forme chaque année près de 3 500 étudiants français et étrangers. C'est aujourd'hui un pôle de compétences reconnu sur les plans national et international dans la formation supérieure au management.
- Le groupe Cegos est spécialisé dans le développement des compétences individuelles et collectives. Premier cabinet européen de formation professionnelle, Cegos a formé en 2008 plus de 200 000 participants dans le monde et accompagné près de 20 000 entreprises et organisations non marchandes. Son offre de formation couvre les principaux domaines de management de l'entreprise. Parmi ces domaines, les champs du management d'équipe, des compétences transversales et du commercial sont particulièrement représentés.
- Le cycle diplômant "Responsable de la Fonction Achats" est homologué par l'état par l'arrêté publié au Journal Officiel du 21 avril 2007. Il est enregistré au répertoire national des certifications professionnelles titre niveau II.

Pour vous

Des solutions formation "gagnant-gagnant" pour l'entreprise et le participant :

- Permettre à chaque étudiant d'analyser en détail les méthodes et les processus de son activité.
- Acquérir de l'autonomie par la maîtrise d'outils, de process, de systèmes et de savoir-faire spécifiques.
- Garantir une réelle application des acquis de la formation dans son entreprise.
- Obtenir de l'assurance et de la confiance en soi dans son rôle.
- Préparer les participants à accéder à de futures responsabilités par une formation de haut niveau.
- Améliorer les performances individuelles par un cursus et une reconnaissance académiques.

Les intervenants Experts

Accédez aux formations diplômantes des meilleures écoles et universités.

Depuis plus de quinze ans le groupe Cegos noue des partenariats avec des établissements d'enseignement supérieur pour vous proposer des formations de très haut niveau reconnues par tous. Les intervenants sont issus du corps enseignant, des opérationnels en activité et des consultants experts. Ils inscrivent leurs enseignements dans les réalités du monde économique et les problématiques d'entreprise. Les différents thèmes sont traités sous l'angle académique et opérationnel. Des personnalités du monde de l'industrie, du conseil ou de l'économie interviennent dans ces cursus sur des thématiques d'actualité.

Pour Qui ?

- Acheteurs confirmés désireux d'élargir le champ de leurs responsabilités.
- Responsables d'achats qui souhaitent se perfectionner et s'investir durant deux ans tout en poursuivant l'exercice de leur métier.
- Cadres ou ingénieurs en perspectives d'évolution souhaitent acquérir des savoir-faire reconnus par un titre homologué par l'État.

Sélection des Candidats

Être titulaire d'un diplôme minimum de niveau III (DUT, BTS, DEUG) et être âgé d'au moins 23 ans, avoir trois ans d'expérience professionnelle en entreprise. Étude du dossier et entretien individuel. Pour les candidats autodidactes, une admission parallèle est accessible après 5 ans d'expérience professionnelle dont 2 années au sein d'une fonction Achats. Une épreuve écrite et un entretien complètent le dossier de candidature.

Objectifs

- Piloter la fonction Achats :
 - gérer les risques financiers et contractuels ;
 - maîtriser les coûts et les délais par une démarche d'anticipation ;
 - mobiliser et motiver les équipes ;
 - donner une orientation globale au service Achats.

Points Forts

- Formation animée conjointement par des enseignants de Reims Management School et par des consultants Cegos.
- 6 modules e-learning pour renforcer l'apprentissage individuel.
- Une pédagogie qui allie les atouts d'une approche académique et opérationnelle.
- Une formation en phase avec le travail sur le terrain : études de cas en sous-groupes, travaux pratiques en équipe, training ou jeux de rôles sur les situations types rencontrées par les acheteurs.
- Un perfectionnement personnalisé à l'anglais des affaires.
- Un tutorat individuel dédié à l'accompagnement du projet. Rédaction puis soutenance d'un mémoire devant un jury tripartite : Reims Management School, Cegos et un expert des Achats indépendant.

Organisation

- Le rythme des cours magistraux est de deux jours par mois, dix mois par an, pendant deux ans, soit une durée totale de quarante jours.
- Chaque étudiant est accompagné tout au long de sa formation par un tuteur dans son entreprise chargé de le soutenir et de suivre sa progression.
- Le succès à l'examen est mesuré selon la réussite aux quatre unités de valeur finalisée par la soutenance d'un mémoire.
- Une mise en pratique immédiate dès le retour dans l'entreprise par des travaux individuels afin de contrôler l'assimilation des connaissances.

Programme

Définir et organiser la politique Achats en fonction de la stratégie globale de l'entreprise est la mission première du Responsable de la Fonction Achats. C'est un acteur essentiel de la performance de l'entreprise. Réussir dans cette fonction ne s'improvise pas et exige une parfaite maîtrise des outils, des techniques et des méthodes.

Confronté à la nécessité d'augmenter la marge, le responsable de la Fonction Achats est en charge d'établir des relations aussi fiables que durables avec ses fournisseurs ; de gérer les risques fournisseurs pour son entreprise ; de veiller à la bonne contractualisation des échanges ; de construire une relation de confiance entre ses fournisseurs et ses clients internes.

Unité de valeur n° 1 - 10 jours

L'acheteur, la gestion de l'entreprise et ses relations contractuelles

- L'entreprise et le rôle des achats.
- La formation des prix et des coûts.
- La gestion du risque financier.
- Les aspects juridiques des achats.

Unité de valeur n° 2 - 9 jours

L'acheteur sur les marchés

- Le Marketing d'achats.
- Politique d'entreprise et stratégies d'achats.
- Sourcing et évaluation de la performance fournisseurs.

Unité de valeur n° 3 - 11 jours

L'acheteur face aux hommes

- La négociation externe.
- La négociation à l'international.
- La communication interne.
- Le management des personnes.

Unité de valeur n° 4 - 10 jours

Maîtrise des techniques "support" de l'achat

- Environnement économique.
- L'acheteur dans une équipe projet.
- Le transport et la douane.
- Les achats et la supply chain.

Soutenance du mémoire

- e-learning** : Modules d'autoformation à distance qui peuvent être suivis pendant ou à l'issue de votre formation.
- Maîtriser le processus Achats
 - Analyser les coûts dans un projet Achats
 - Analyser le marché fournisseurs dans un projet Achats
 - Elaborer une stratégie Achats
 - Structurer son argumentation
 - Comprendre le vendeur pour amorcer la négociation

DIPLÔMANT

40 JOURS

Réf. 1940

9590 €HT

Prix indicatif susceptible

d'être revu