

Fiche d'Expression de Besoin de Formation (Management qualité achats - audit)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande : 10 juin 2019

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales Sup de Vente, il s'agit de sensibiliser les étudiants à l'utilité de la mise en place de systèmes de management qualité, de la maîtrise des processus et outils achats, de l'audit fournisseur et de leur apporter la méthodologie liée à la certification, le conseil et l'audit qualité. Le niveau d'approfondissement et de maîtrise varie en fonction du niveau et la spécialité de formation.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir

- piloter un système de management qualité
- projeter l'étudiant en mise en situation d'auditeur

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Comprendre les processus achats et qualité
- ✓ Comprendre les métiers d'auditeur et de consultant, les spécificités et démarches de conseil
- ✓ Définir les objectifs de l'audit
- ✓ Mettre en place une méthodologie audit
- ✓ Manager un système Qualité (besoins et indicateurs clients, processus)
- ✓ Préparer un plan d'amélioration des performances
- ✓ S'approprier les normes et les démarches de certifications
- ✓ Maîtriser les outils d'optimisation / sécurisation de processus
- ✓ S'approprier les méthodes de résolution de problèmes

4) Résultats attendus :

- Déployer ou participer au déploiement d'un système de management par la qualité

Etudiants en alternance :

Niveau II (Bac +3) : Bachelors Acheteur Leader, EGC

niveau I (Bac+5) : Master Management Achats Qualité fournisseurs (MAQF), Management Qualité Relation Client (MQRC)

Lot 1 : Activités et processus achats/qualité, pilotage performance (Bachelor AL et EGC)

Lot 2 : Management de la qualité, certification, audit, qualité fournisseurs (AL, M1 MCRC, M2 MAQF)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1 : 10 à 15 jours

Lot 2 : 6 à 15 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 3 groupes

Lot 2 : 7 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratique, exercices d'application, quizz, travaux de recherche d'information, analyse de documents comptables,

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

Études de cas, mise en situation, audit de systèmes qualité, livrable(s), quizz en fonction des modules

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation Responsable Achats, Auditeur, Responsable Qualité)

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature