



RESPONSABLE ACHATS

Diplôme reconnu par l'État
Titre RNCP de niveau II - Bac +3/+4*

Au contact des fournisseurs et en interaction avec de nombreuses fonctions de l'entreprise, les professionnels des achats occupent une fonction stratégique : ils contribuent de façon significative à la performance des entreprises par leur capacité à préserver les marges, conclure des partenariats stratégiques avec des fournisseurs et innover dans un contexte de politique d'achats durables.

**Développez
votre expertise dans
le domaine des achats et
dynamisez votre carrière !**

Sup de Vente apporte une réponse originale et pragmatique aux besoins des entreprises et à l'environnement complexe et exigeant du Manager des achats de demain.

La formation « Responsable achats » permet d'acquérir les fondamentaux du métier et de développer des compétences en termes de conseil, performances et communication, tout en tenant compte des évolutions récentes des méthodes et outils de la profession.

PUBLICS CONCERNÉS

Cadres, futurs cadres souhaitant évoluer dans le domaine des achats

MÉTIER S

- Responsable des achats
- Acheteur-apporteur / Acheteur / Acheteur-projets
- Ingénieur achats
- Chef de Service / Département achats
- Category Manager
- Chef de produit dans la distribution
- Coordonnateur des achats

POINTS FORTS

- Des méthodes pédagogiques interactives
- Des intervenants professionnels de haut niveau
- Un tutorat qui soutient le fort investissement personnel nécessaire tout au long du parcours
- Un programme en part time compatible avec la vie professionnelle

VAE

Ce diplôme est également accessible dans le cadre du dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

LE DIPLÔME*

Responsable Achats est un diplôme reconnu par l'Etat - Titre RNCP de niveau II (Bac +3/+4). Code NSF 312p/310m, certification professionnelle de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu) enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 7 avril 2017, publié au journal officiel du 21 avril 2017

TÉMOIGNAGE

Stéphane Baudrillard major promo 2016
Responsable de la gestion de l'offre - CGED

L'executive education a été la réponse efficace à mon besoin de formation, tant par le niveau de compétences visé, que par le rythme qui insert facilement le cursus de formation dans la vie professionnelle. Cette formation m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences opérationnelles immédiatement exploitables dans mon entreprise. D'un point de vue personnel, c'est un challenge, un engagement et une fierté.



INFOS PRATIQUES

TARIF

- 7 200 €
- Frais de dossier : 100 €
- Tarifs individuels et demandeurs d'emploi : nous consulter

DURÉE

30 jours répartis sur 9 mois à raison de 3 jours consécutifs mensuels

PROCHAINE SESSION

Octobre 2018 à juin 2019

FINANCEMENTS

- Plan de formation
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Financement personnel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau III (ou de niveau IV avec expérience professionnelle dans le domaine des achats)
- Satisfaire aux épreuves de sélection

LIEU DE LA FORMATION

Sup de Vente
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Acquérir les compétences opérationnelles et managériales clés permettant la mise en œuvre d'une politique achat et l'optimisation des performances de l'entreprise

PROGRAMME

Le programme est construit autour de 4 grands blocs de compétences :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie d'achats
- Piloter la mise en œuvre opérationnelle des achats
- Anticiper les risques et gérer l'exécution du contrat
- Evaluer et communiquer sur la performance des achats

MÉMOIRE

Un mémoire professionnel est réalisé par chaque participant avec le tutorat d'un enseignant de Sup de Vente

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AEROPORT DE PARIS - ATELIER SARLAT - BIOFUTUR - BOUYGUES TELECOM - CENTRE HOSPITALIER SUD FRANCILIEN - DELPHI - GREENE TWEED - GRTGAZ - MFP SERVICES - ORGANOTECHNIE - PHARMACIE DU STADE - PROMOSOFT - SARL CHARME D'ORIENT - SASU SANTECITE ACHATS - SONIA RYKIEL

Contact

Eric Camblain

formationcontinue@supdevente.fr

Tél. : 01 55 65 50 24

www.supdevente.fr

une école de la