

Manager de l'achat international

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

KEDGE BUSINESS SCHOOL
Formation Continue
05.56.84.63.66
formationcontinue@kedgebs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Etude du dossier et entretien de recrutement

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Contribuer au développement des nouveaux produits - Connaître le marché - Identifier les ressources et répondre aux exigences du département marketing - Comprendre tous les leviers de performance - Engager et améliorer les relations avec les fournisseurs - Acquérir la maîtrise des nouvelles technologies

Contenu et modalités d'organisation

Créer de la valeur par les achats et contribuer à la stratégie de l'entreprise • Analyser le contexte macroéconomique et participer à l'établissement de la stratégie générale de l'entreprise • Mettre en place une analyse financière et les indicateurs clés • Elaborer et mettre en œuvre la stratégie achat • Définir et déployer l'organisation achats de l'entreprise • Organiser son portefeuille achat : critères, suivi, veille, stratégie par famille • Piloter les achats opérationnels : processus et outils de base • Gérer la relation avec les prescripteurs internes et analyser le besoin • Choisir ses marchés, mettre en œuvre le sourcing et rédiger les consultations • Analyser les offres, décomposer les coûts et préparer la négociation • Sélectionner les fournisseurs et négocier • Contractualiser la relation • Déployer les outils de suivi et de développement fournisseurs (SRM...) • Manager et développer son leadership achat • Développer son leadership, accroître sa zone d'influence et piloter son réseau • Amplifier l'impact de sa communication vis-à-vis des parties prenantes • Manager une équipe achat • Piloter un projet achat Développer l'innovation et l'achat responsable • Capter l'innovation sur le marché amont • Maîtriser l'innovation dans les processus achat (big data, open innovation, start up et achat...) • Définir une politique et des pratiques d'achats responsables (éco-conception, reverse, déchets, social, climat...).

Durées de la formation *450h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Manager de l'achat international - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00195573	du 17/09/2019 au 31/03/2021	(33)	KEDGE BUSINESS SCHOOL		MON COMPTE FORMATION	FPC
00206208	du 13/10/2020 au 31/08/2022	(33)	KEDGE BUSINESS SCHOOL		MON COMPTE FORMATION	FPC
00322249	du 21/09/2021 au 31/12/2024	(33)	KEDGE BUSINESS SCHOOL		MON COMPTE FORMATION	FPC
00236033	du 24/09/2021 au 31/12/2023	(33)	KEDGE BUSINESS SCHOOL		MON COMPTE FORMATION	FPC

00236034

du 28/09/2021 au
31/03/2023

(33)

**KEDGE BUSINESS
SCHOOL**

**MON
COMPTE
FORMATION**

FPC

00236032

du 04/10/2021 au
31/12/2022

(33)

**KEDGE BUSINESS
SCHOOL**

**MON
COMPTE
FORMATION**

FPC

00322250

du 26/09/2022 au
31/12/2024

(33)

**KEDGE BUSINESS
SCHOOL**

**MON
COMPTE
FORMATION**

FPC