

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GCIF
Sandrine Valade
05.56.69.95.96
svalade@ifocop.fr

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 :

Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Prérequis obligatoires liés à la certification

Prérequis pédagogiques :

Niveau 5 validé (bac+2) Pour les candidats de niveau bac ou inférieur au bac, la formation est accessible après étude d'un dossier VAP (validation des acquis professionnels) élaboré par le candidat et déposé auprès de l'IFOCOP.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

A l'issue de la formation acheteur, les candidats ont acquis la méthodologie nécessaire pour évaluer le marché, les besoins de l'entreprise et établir une stratégie d'achats. Ils sont en capacité de mesurer/contrôler la performance de la stratégie pour l'ajuster. Ils sont capables de gérer en autonomie les achats d'une entreprise (en termes de sélection des fournisseurs, négociation des prix et rédaction des contrats). Enfin, ils utilisent les outils informatiques de façon professionnelle.

Contenu et modalités d'organisation

Analyser le marché et les besoins de la structure Etablir une stratégie Achat / décomposer les achats en familles et sous familles Analyser les paramètres et mettre en place une analyse fonctionnelle du besoin Rédiger un cahier des charges / prédéfinir les grilles de comparaison Assurer une veille permanente des informations économiques, financières, politiques Choisir les banques de données et les outils de recherche (e-sourcing) Identifier la typologie et les risques du marché fournisseurs Consulter, négocier et contractualiser Etablir une consultation / définir la liste de fournisseurs pré sélectionnés Définir l'objet du contrat, le prix et les clauses permettant de couvrir les risques principaux et d'optimiser les coûts Rédiger les informations contractuelles dans le respect de la législation en vigueur relative à la contractualisation / fixer des objectifs de négociation Choisir la tactique adéquate et construire un argumentaire gagnant/gagnant Conduire un entretien de négociation dans différents contextes avec différents interlocuteurs Rédiger et diffuser des comptes rendus de la négociation dans le respect de la législation Evaluer la performance de la stratégie Mesurer la performance / réaliser, analyser et suivre les outils de reporting Interpréter les résultats / préconiser des axes d'amélioration Elaborer un plan de progrès

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Acheteur - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 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
00369663	du 12/10/2023 au 28/03/2024	Bègles (33)	GCIF		MON COMPTE FORMATION	FPC
00373187	du 22/04/2024 au 16/10/2024	Bègles (33)	GCIF		MON COMPTE FORMATION	FPC
00439484	du 01/10/2024 au 20/03/2025	Bègles (33)	GCIF		MON COMPTE FORMATION	FPC
00486247	du 03/03/2025 au 02/09/2025	Bègles (33)	GCIF		MON COMPTE FORMATION	FPC

00559085

du 18/11/2025 au
07/05/2026

Bègles (33)

GCIF

MON
COMPTE
FORMATION

FPC