

DESCRIPTION DE L'OFFRE DE FORMATION

PERIODE DE VALIDITE : PROMO 2022/2023

ACHETEUR FRANCE ET INTERNATIONAL TITRE RNCP DE NIVEAU 6

Niveau 6 (BAC +3) selon la nouvelle nomenclature

Décret n°2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

METIERS CIBLES

Acheteur
Assistant importation
Responsable importation

OBJECTIFS

Le titre vise l'acquisition de compétences permettant d'exercer la mission générale suivante :

- Assurer une compétitivité du prix de revient des produits par le choix des fournisseurs et leur localisation pays tout en veillant à la sécurité et à la qualité.
- Mettre en oeuvre un sourcing adapté et rendre compte aux prescripteurs.
- Mettre en place les appels d'offres le cahier des charges fournisseurs.
- Evaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins de l'entreprise.
- Négocier les contrats avec les fournisseurs.
- Assurer le suivi de l'exécution des contrats.
- Evaluer la performance des fournisseurs et proposer des axes d'amélioration

La pratique de l'anglais est indispensable

PRE- REQUIS

Après un bac + 2 validé, titre ou diplôme, permis B et anglais exigé

INDICATEURS DE PERFORMANCE

93% de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2020

100% de réussite pour le titre acheteur France et International en 2020 (ancien référentiel)

DATES DE FORMATION

Planning en annexe

DUREE

⇒ La durée totale de l'action est de 455 heures en centre de formation dans le cadre d'un contrat d'alternance de 10 à 12 mois selon un calendrier présenté en annexe

NOMBRE MINI/ MAXI

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

De 6 à 18 participants par groupe

MODALITES D'ACCES

Contrat d'apprentissage/ Contrat de professionnalisation
Et autres modalités

DELAJ D'ACCES

Délai lié au calendrier de formation et en fonction de la date de la demande.

Le dispositif est accessible dans un délai de 5 jours à l'issue de la confirmation de l'entreprise partenaire pour la période juillet à décembre.

En dehors de cette période, le délai s'ajuste au niveau de l'apprenant.

TARIFS

Les niveaux de prise en charge sont fixés par les branches professionnelles, (validés par France Compétences dans le cadre des contrats d'apprentissage) ; de même les branches professionnelles déterminent les taux de prise en charge dans le cadre des contrats de professionnalisation.

Le GROUPE AFPAM FORMATION pratique les tarifs au niveau de la prise en charge pour un Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public).

LIEU

GROUPE AFPAM FORMATION
4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

ACCESSIBILITE

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite

Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail...

contact-afpam@graf51.fr

BLOC DE COMPETENCES

BLOC 1	Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat nationale / internationale	Identifier les besoins achats afin de répondre aux attentes et contraintes des prescripteurs internes et externes en analysant le marché fournisseurs et évaluant les risques liés aux achats
		Rechercher des fournisseurs à partir des données des prescripteurs afin de construire un panel fournisseurs en France et à l'international en établissant des critères de sélection des fournisseurs
		Mettre en place une stratégie achats afin de répondre à la politique achat de l'entreprise en identifiant les nouveaux enjeux des achats (RSE, digital, innovation) et les objectifs liés à la stratégie achat
BLOC 2	Concevoir un appel d'offres et/ou un cahier des charges et sélectionner les fournisseurs nationaux / internationaux	Rédiger les clauses de l'appel d'offres et du cahier des charges afin de demander aux fournisseurs potentiels les informations en fonction des règles d'achat public / privé
		Analyser les réponses aux appels d'offres ou les propositions commerciales des fournisseurs en vue de respecter les critères de sélection des fournisseurs
		S'assurer de la santé financière des fournisseurs et leur capacité à réaliser en utilisant les outils d'analyse des risques
BLOC 3	Négocier les achats et mettre en place les contrats / partenariats nationaux / internationaux	Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles
		Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et/ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.
		Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant des gains et de la marge développés par son réseaux de partenaires
BLOC 4	Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseur	Mettre en place des indicateurs de performance afin d'évaluer les fournisseurs en créant des critères de pondération
		Réaliser des audits fournisseurs afin de mettre en place des actions correctives et en exécutant des points de contrôle réguliers avec les fournisseurs
		Rédiger et piloter un plan de progrès fournisseurs afin de proposer des axes d'amélioration aux fournisseurs et d'ajuster la stratégie achat en fonction des résultats

LE PROGRAMME

XX

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Mise en situation avec des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail
- Etude de cas
- Learning By Doing

PLATEAU TELEPHONIQUE PEDAGOGIQUE RELATION CLIENT A DISTANCE pour la mise en œuvre des appels entrants/ sortants tout en effectuant de la manipulation et de la saisie sur un PC.

Equipements téléphoniques permettant l'échange et l'écoute

Equipements des PC : logiciel de traitement de texte et d'un tableur, connexion internet, messagerie instantanée

Les scénarios sont élaborés à partir de fiches techniques et situations réelles. Les activités de training sont encadrées par des scripts élaborés selon la spécialité et par des grilles d'évaluation et de positionnement de la montée en compétences

CHALLENGE LES NEGOCIALES



Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ?

Le principe des "sketches de mise en situation", travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartie. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente.

Le GROUPE AFPAM FORMATION est centre référent MARNE et permet à ses alternants de participer chaque année au concours de sélection ainsi qu'à la finale nationale pour les meilleurs classés.

BOUTIQUE PEDAGOGIQUE

NOUVEAUTÉ

La démarche pédagogique visée repose sur une approche opérationnelle LEARNING By DOING, apprendre par la pratique, par mise en situation, études de cas, jeux de simulation. La montée en compétences s'effectue par la pratique encadrée systématiquement par un feedback.

Cette méthode place l'engagement de l'alternant au cœur de sa progression, le positionnant acteur de sa formation. L'alternant va pouvoir créer, se tromper, recommencer, apprendre et mieux retenir. Cet apprentissage par la pratique donne alors du sens aux différents modules dans l'objectif du métier cible.

PROGRAMME AMBASSADEURS

Expérience enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel, permettant de nouer de nouveaux contacts, de rendre visible les forces et réalisations de la formation par l'alternance à travers le programme AMBASSADEURS.

- Intégrer des réseaux de décideurs publics et privés
- Développer son capital relationnel
- S'informer des opportunités du territoire
- Echanger avec les acteurs de l'emploi et du business

Ce programme se déroule en plusieurs étapes proposant à ses alternants volontaires de participer aux actions de réseautage incluant une phase de formation et abordant la contextualisation de la relation publique, la typologie des événements, les objectifs de la représentation, les méthodes et stratégies à déployer.

PARRAINAGE

Le GROUPE AFPAM FORMATION propose à un représentant d'entreprise d'accompagner, depuis l'intégration et au-delà de la remise de diplôme, chacune de ses promotions. Le parrainage d'une promotion est l'occasion de renforcer les liens avec les milieux professionnels et d'illustrer par des professionnels confirmés la vie socio-économique.

INNOVATION ET EQUIPEMENT DIGITAL

Outils et applications nomades: smartphone, ordinateurs portables, système de géolocalisation, tablettes, espace coworking.

Plateforme de suivi des parcours à distance
13 salles de cours équipées de vidéo projecteurs
Formateurs au cœur des métiers : chef d'entreprise, consultants

FORMALISATION DE L'ÉVALUATION

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle
Niveau 6 (code NSF 312p) délivré par l'organisme certificateur- CTI



MODALITES D'EVALUATION

BLOC 1 : Analyser le marché et les besoins de l'entreprises, élaborer une stratégie achat

Dossier professionnel de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel. Travail en binôme. A partir de données d'une entreprise, les candidats présenteront la problématique achats (segments étudiés), les besoins de l'entreprise et les contraintes internes associées, l'étude de marché fournisseurs et les risques externes correspondants, la matrice enjeux contraintes risques et la conclusion sous forme de plan stratégique achats

BLOC 2 : Concevoir un appel d'offres et/ ou un cahier des charges, sélectionner les fournisseurs

Etude de cas individuelle écrite (3 heures). A partir de données d'une entreprise, le candidat doit réaliser un appel d'offres et/ou un cahier des charges et présenter une méthodologie de recherche et de sélection de fournisseurs en France et à l'international

BLOC 3 : Négocier les achats, mettre en place les contrats et partenariats

- Mise en situation professionnelle « négociation achat » avec jeu de rôle et scénario de négociation (30 minutes)
- Etude de cas individuelle écrite : analyse d'un contrat achat (3 heures)

BLOC 4 : Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseur

Etude de cas individuelle écrite (3 heures). A partir de données d'une entreprise, le candidat met en place des indicateurs de performance et des tableaux de bord de suivi de l'activité

POURSUITE D'ETUDES

Le titulaire du titre responsable de développement commercial France et International peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en master dans les domaines du commercial, de l'international, du management

Le groupe AFPAM formation propose un master répondant à ce besoin en manager de développement commercial