



Titre délivré en partenariat avec le CTI-
Centre de Techniques Internationales

BACHELOR ACHETEUR France ET INTERNATIONAL

**Délivré par le Centre de Techniques Internationales
Titre RNCP DE NIVEAU II**

Objectifs :

Le titre de « Acheteur France et International » vise à développer les compétences professionnelles des participants en achat international afin de leur permettre d'exercer des responsabilités dans les services achats des entreprises internationales ou au sein de la grande distribution.

L'objectif de la formation est d'acquérir les techniques d'achat, les méthodes de sourcing, de négocier l'acheminement des marchandises, de maîtriser la gestion des flux et d'optimiser les achats en mesurant les incidences financières, et de développer une bonne maîtrise de l'anglais professionnel.

Alternance : 1 semaine en centre de formation
 2 semaines en entreprise
 Soit 455h de formation sur 1 an

Modalités :

Plusieurs modalités peuvent être mises en place

- en Contrat de professionnalisation
- Accès en CIF/

Entreprise d'accueil et missions confiées :

Tous les secteurs professionnels sont concernés. Les centrales d'achat de la grande distribution, les importateurs BtoB, les filiales étrangères implantées en France, les sociétés de négoce international, les services achat des grandes entreprises exportatrices et internationales...

Les secteurs d'activité sont plurivalents : l'industrie, les services ou la distribution.

Le secteur d'activité ciblé ne doit donc pas être réduit aux établissements commerciaux mais couvrir les grands secteurs d'activités.

Si la grande distribution est un des grands débouchés de ce métier, on retrouve des Acheteurs dans tous les réseaux de commerce organisé. De plus, les perspectives d'intégration sont larges et variées : l'Acheteur peut coupler sa fonction avec celle de chef de rayon ou devenir chef de groupe, directeur des achats ou du service approvisionnements. Tous les secteurs professionnels sont concernés ; les centrales d'achat, les importateurs B to B, les filiales étrangères implantées en France.

21 rue de courcelles - 51100 REIMS
Tél : 03.26.40.44.40 - Fax : 03.26.40.02.76
Mail : epvm@epvm.fr - Site Internet : www.epvm.fr

EPVM SARL au capital de 168 750 euros - N° de formation : 21 51 00 954 51
N° Siret : 421 322 082 000 23 - Code APE/NAF : 8559 A - N° de TVA Intracommunautaire FR 954 21 322 082 000 23



Profil du candidat :

BAC+2 minimum ayant une bonne pratique de l'anglais

Compétences visées :

- Mettre en place une stratégie achats.
- Incoterms - Paiements - Logistique - Douane - Transports.
- Faire le sourcing, rédiger des appels d'offres et cahier des charges.
- Préparer des contrats d'achat.
- Maîtrise des techniques administratives des achats.
- Utilisation Professionnelle de l'anglais.
- Négocier dans un environnement multiculturel.
- Autonomie dans la fonction "Acheteur International".

Programme :

ANGLAIS PROFESSIONNEL / ANGLAIS DES ACHATS

- Contrats d'achats – Négociation des achats
- La logistique des achats
- Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication)

CONTRATS / APPELS D'OFFRES / NEGOCIATION

- Conditions générales d'achats – Accords cadres – Contractualisation
- Aspects juridiques des achats
- Stratégie et techniques de négociation
- Négociation et différences culturelles

LA PERFORMANCE DES ACHATS

- Pilotage de la performance
- Gestion et suivi du budget achats

MARKETING DES ACHATS

- Définition des besoins et classification des achats
- Les éléments du mix achats
- Identification des sources d'approvisionnement
- La veille marketing
- Les outils d'analyse du marché et d'aide à la décision

PAIEMENTS INTERNATIONAUX ET CHAÎNE DOCUMENTAIRE À L'IMPORT

- Incoterms ICC 2010
- Modes de transport à l'international
- Gestion des stocks
- Approvisionnement
- Les opérations douanières
- Paiements

STRATÉGIE ACHATS