

**NIVEAU 6**

**RNCP 35149**



## Certification Professionnelle **Acheteur France Et International**

**COÛT DE LA FORMATION**

PRISE EN CHARGE DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE

**DURÉE  
1 AN**

Titre à finalité professionnelle « Acheteur France et International » de niveau 6,  
code NSF 312p, enregistré au RNCP n°35149 par décision de France Compétences  
en date du 16/12/2020 par Centre de Techniques Internationales



# OBJECTIFS (COMPÉTENCES MÉTIERS)

- ANALYSER LE MARCHÉ ET LES BESOINS DE L'ENTREPRISE ET ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHAT NATIONALE / INTERNATIONALE
- CONCEVOIR UN APPEL D'OFFRES ET / OU UN CAHIER DES CHARGES ET SÉLECTIONNER LES FOURNISSEURS NATIONAUX / INTERNATIONAUX
- NÉGOCIER LES ACHATS ET METTRE EN PLACE LES CONTRATS / PARTENARIATS NATIONAUX / INTERNATIONAUX
- MESURER LA PERFORMANCE ACHAT ET GÉRER LA RELATION FOURNISSEUR



# DÉBOUCHÉS

ACHETEUR

ACHETEUR PRODUCTION (MATIÈRES PREMIÈRES ET/OU ÉQUIPEMENTS)

ACHETEUR FAMILLE (DE PRODUITS)

ACHETEUR PROJETS

ACHETEUR HORS PRODUCTION

ACHETEUR PRESTATIONS DE SERVICES

ACHETEUR ÉNERGIE / MRO (MAINTENANCE, REPAIR, OPERATING)

ACHETEUR MARCHÉS PUBLICS

CONSULTANT ACHATS

**Acheteur** CERTIFICATION PROFESSIONNELLE  
**France Et International**

# MODALITÉS D'ACCÈS

- Niveau 5 ou équivalent
- **Admission dérogatoire** : Niveau 4 et expérience significative commerciale ou de gestion dans des postes à responsabilités et/ou d'encadrement (validation du certificateur).
- Pratique de l'anglais
- Excellente maîtrise du français oral et écrit

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION :

- Dossier de candidature en ligne
- Entretien de sélection et de motivation

**Délai de réponse** : 72 heures

## LA CERTIFICATION EN CHIFFRES :

Non disponibles, 1ère session

- Taux de réussite moyen :
- Taux de présentation à l'examen :
- Taux d'insertion global :
- Taux d'insertion dans les emplois visés :

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

**Acheteur  
France Et International**

# RYTHME DE LA FORMATION :

3 SEMAINES EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE À L'ÉCOLE



## RENTRÉE :

À PARTIR DU MOIS DE SEPTEMBRE

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Dossiers professionnels
- Oraux
- Mises en situation professionnelle



**L'ÉCOLE  
DES SOFT SKILLS**



## ENSEIGNEMENTS SOUS FORMAT BLOCS DE COMPÉTENCES

### BLOC 1 : ANALYSER LE MARCHÉ ET LES BESOINS DE L'ENTREPRISE ET ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHAT AU NIVEAU NATIONAL ET INTERNATIONAL

- Les achats dans la stratégie des entreprises
- Evolution de la fonction achats
- Evaluation et diagnostic des risques liés aux achats internationaux
- Classification des achats, segmentation produits/marché, outils d'analyse du marché
- Eléments du marketing mix achat

### BLOC 2 : CONCEVOIR UN APPEL D'OFFRES ET SÉLECTIONNER LES FOURNISSEURS AU NIVEAU NATIONAL ET INTERNATIONAL

- Appels d'offres
- Sélection des fournisseurs
- Gestion et suivi du budget achat
- Incoterms 2020
- Modes de transport à l'international, gestion des approvisionnement
- Opérations douanières
- Paiements : choix et mise en place selon les fournisseurs et les pays

# CONTENU DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

### Acheteur

### France et International

### BLOC 3 : NÉGOCIER LES ACHATS ET METTRE EN PLACE LES CONTRATS OU PARTENARIATS AU NIVEAU NATIONAL ET INTERNATIONAL

- Contexte juridique et grandes familles de contrats
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles

### BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE ET GÉRER LA RELATION FOURNISSEUR

- Procédures d'audit e de pilotage de la performance, indicateurs qualité
- Mise en place d'un plan de progrès fournisseurs

### COMPÉTENCES TRANSVERSES :

ANGLAIS, LEARNING EXPEDITION OU SEMAINE INTERNATIONALE, SOFT SKILLS, RAPPORT D'ACTIVITÉ