



L'IFOCOP est conventionné par le ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et est certifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.

Formations tertiaires en alternance pour adultes

## UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI



**+DE 80% DE NOS DIPLÔMÉS  
RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Étude Emploi pour la DGE

**Georges**  
Formation IFOCOP  
Embauché dans  
l'entreprise de son  
stage.



## ACHETEUR

Formation niveau II reconnue par l'État et éligible au CPF

Code CPF 182690

### Le métier

Le poste d'Acheteur prend des dimensions différentes selon qu'il s'exerce dans l'industrie, dans la grande distribution, les services ou le secteur public. Mais partout, c'est aujourd'hui une fonction clé de l'entreprise. En accord avec sa Direction, l'Acheteur élabore une stratégie d'achats pour assurer l'approvisionnement au meilleur rapport qualité/prix. Il recherche, choisit, négocie les produits ou les matières premières en termes de qualité, coûts, marges, délais de livraison. Homme ou femme de négociation par excellence, il doit sélectionner les meilleurs fournisseurs et négocier les contrats aux meilleures conditions et dans le respect des procédures et de la législation.

**LE + IFOCOP** Maîtriser toutes les étapes dans le processus d'achat

### OBJECTIF

À l'issue de la formation, les candidats sont capables de gérer en autonomie les achats d'une entreprise, en termes de sélection des fournisseurs, négociation des prix et maîtrise des approvisionnements, en France et à l'international.

### COMPÉTENCES VISÉES

- Opérer un sourcing efficace et optimiser le panel fournisseurs (coûts, délais, qualité)
- Sélectionner les fournisseurs (coûts, délais, qualité)
- Organiser, administrer et négocier les achats
- Maîtriser et optimiser les coûts d'achat et d'approvisionnement
- Connaître les marchés internationaux avec l'évolution des risques
- Assurer le suivi des contrats
- Gérer des situations liées à l'importation sur un plan financier, commercial, douanier et juridique

### PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Acheteur
- Responsable d'achat

### AUTRES FORMATIONS IFOCOP DANS LE DOMAINE

Assistant(e) de direction - Niveau III

Assistant(e) import / export - Niveau III

Acheteur - Niveau II

Acheteur - Spécialisation produits frais - Niveau II

Assistant(e) en gestion des entreprises - Option action commerciale - Niveau III

Responsable marketing et management commercial - Spécialisation marketing digital  
Niveau II

Pour plus d'informations, RDV sur [www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)

### Certification

- Diplôme niveau II reconnu par l'État Code CPF - 182690  
Acheteur

Diplôme enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (J.O. du 29 novembre 2014 code 312 P)

- Formacode : 34292

### Pré-requis

- Niveau bac + 1/2 ou plus, ou autodidacte
- Expérience professionnelle souhaitée
- S'agissant de formations professionnelles pour adultes, la motivation est un facteur déterminant

### Durée

**8 mois – 1 200 heures**

- 600 h de cours à l'Institut (532 h en CSP)
- 600 h en entreprise (301 h en CSP)

### Public

Demandeur d'emploi, CIF, CIF-CDD, CSP, congé de reclassement, contrat de professionnalisation, période de professionnalisation

### Indemnisation

Le stagiaire est indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région ou un OPACIF (accès possible en CIF-CDD pour les demandeurs d'emploi), ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre du CIF, d'une période de professionnalisation, du plan de formation ou du compte personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps de travail.

### Admission

Sur dossier et entretien personnel approfondi.

### Tarif

Nous consulter.



### FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PÉRIODE D'APPLICATION

La recherche d'une entreprise pour cette période pratique fait partie intégrante de la formation sous forme d'un module spécialisé, baptisé **Entreprise, Mode d'Emploi**. Ce module de formation est un process déployé sur les 4 mois de cours.

Les stagiaires sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés (voir au verso).

### PROGRAMME

4 mois

#### Conduite du processus d'achat

- Prospecter et évaluer les fournisseurs internationaux
- Mettre en place et respecter des procédures et des outils pour optimiser les achats
- Réaliser un cahier des charges fonctionnel et technique et gérer un appel d'offres
- Négocier les achats de l'entreprise
- Établir, suivre les contrats d'achats et gérer les risques juridiques
- Administrer, sécuriser et financer les importations
- Communiquer en anglais technique et professionnel avec les fournisseurs
- Gérer les approvisionnements et maîtriser la chaîne logistique de l'entreprise

#### Pilotage stratégique des achats

- Mettre en oeuvre un marketing des achats et une politique fournisseurs
- Auditer les besoins réels des services internes
- Comprendre la politique générale de l'entreprise et utiliser des outils stratégiques d'aide à la décision
- Maintenir la qualité dans les achats
- Maîtriser les coûts et analyser les comptes des fournisseurs actuels et potentiels

#### Outils informatiques

- Créer des outils de pilotage sur Excel
- Réaliser une présentation sur PowerPoint
- Utiliser le e-procurement

#### Dossier professionnel

Chaque stagiaire doit rédiger un dossier professionnel en rapport avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec le tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

4 mois

### Période d'application pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en œuvre des nouvelles compétences. Elle contribue pour une grande part à la performance de l'IFOCOP en matière de retour à l'emploi.

### Modalités d'évaluation pour la validation de la formation

- Études de cas issues de situations professionnelles prouvant l'acquisition de compétences nécessaires à l'occupation des emplois visés
- Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise
- Présentation orale du dossier professionnel face à un jury
- Évaluation par le tuteur en entreprise



### FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PERIODE D'APPLICATION

Ce module de formation vous enseigne comment :

- définir votre projet professionnel
- maîtriser le secteur métier recherché
- construire un CV attractif
- organiser le rythme de vos recherches et relances
- comprendre l'entreprise ciblée et ses besoins en compétences
- vous présenter et faire valoir vos atouts en quelques mots
- bâtir une proposition de mission intéressante pour l'entreprise

### CENTRES & SESSIONS

#### ERAGNY

Jocelyne Limozin  
jlimozin@ifocop.fr - 01 30 37 88 33  
01/2017 à 09/2017  
01/2017 à 08/2017

#### PARIS XIII

Sonia Ismail  
sismail@ifocop.fr - 01 45 83 81 29  
11/2016 à 07/2017 - 11/2016 à 06/2017  
03/2017 à 11/2017 - 03/2017 à 10/2017

#### RUNGIS

Virginie Hua  
vhua@ifocop.fr - 01 56 34 69 61  
01/2017 à 10/2017



Places conventionnées par le Conseil Régional d'Île de France sur la session : ERAGNY du 12/01/2017 au 29/08/2017/ PARIS 13 du 24/11/2016 au 30/06/2017. & du 20/03/2017 au 31/10/2017