

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

ACHETEUR

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

OMNIS, école membre du groupe VISO offre des formations en alternance depuis plus de 20 ans, adaptées aux besoins des étudiant•es et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par la voie initiale ou **en alternance** au sein de notre réseau de 2500 partenaires.

UN MÉTIER EN PLEINE MUTATION

Au cœur des stratégies d'entreprise, l'acheteur ne se limite plus à la négociation de prix. Digitalisation, enjeux RSE, complexité des marchés... les compétences requises évoluent, ouvrant de nouvelles perspectives de carrière. Le Bachelor Acheteur vous prépare à relever ces défis et à devenir un acteur clé de la performance de l'entreprise.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce bachelor couvre un éventail de métiers liés aux achats : de **l'acheteur•euse spécialisé•e au responsable des achats**.

Entant que chef•fe de projet, il•elle élabore et met en œuvre la **stratégie d'achats de l'entreprise**, en sélectionnant les fournisseurs, en négociant les contrats et en assurant le suivi des relations.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Stratégie et analyse
- › Processus d'achat
- › Négociation et contrats
- › Gestion de la relation fournisseur

OMNIS-GROUPEVISO.FR



ACHETEUR

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 5** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Dossier de candidature**
- › **Test de positionnement**
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

Analyse des marchés et des besoins d'achats

(Bloc n°39399BC01)

- › Maîtrise des marchés
- › Gestion des risques
- › Responsabilité sociale

Sourcing, qualification et négociation

(Bloc n°39399BC02)

- › Optimisation du panel fournisseurs
- › Sélection rigoureuse
- › Négociation performante
- › Sécurisation des transactions

Contrat d'acquisition (Bloc n°39399BC03)

- › Enjeux du développement
- › Besoins et objectifs du client
- › Plan d'actions
- › Parcours client (interne/fournisseur)

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Mise en situation professionnelle reconstituée
- › Écrits individuels
- › Études de cas
- › Cas de synthèses
- › Contrôle continu

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en **alternance** ou en **formation initiale** sur une période de **1 an**.
Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.
- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › **Manager Commercial & Marketing**

Métiers :

- › Acheteur•euse international
- › Responsable achats
- › Analyse d'achat

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP n°39399 le 19/07/2024, délivré par IFOGOP

