Licence Professionnelle - Gestion des achats et des approvisionnements

Code : 2503120U

LIEU DE FORMATION

IUT - Pôle universitaire de sciences de gestion
35 avenue Abadie

Accès > Tram A : station Jardin botanique
33072 Bordeaux Cedex

Durée : 1 an en L3

CONTACT

Formation :
Sanchez Tania
Responsable pédagogique
05 56 00 95 67
lp-acheteur@iut.u-bordeaux.fr

Alternance :
Geneviève MARTIN
05 56 00 95 69
fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr

TÉLÉCHARGER LA FICHE AU FORMAT CSV

Acheteur

L'achat dans les entreprises est une fonction clé, elle crée de la valeur.

Les acheteurs ont la responsabilité des achats d'une ligne de produits ou de services, gèrent les relations avec les fournisseurs potentiels, négocient les prix et les conditions d'achat, la qualité, les délais.
Pour définir les besoins de l'entreprise, l'acheteur travaille avec les différents services de l'entreprise (en particulier production, marketing, R et D, qualité...).

Cette activité peut s'exercer à l'international.

Objectifs

Les objectifs de la formation

Pour définir les besoins de l'entreprise, l'acheteur travaille en concertation avec les autres services de l'entreprise (en particulier production, marketing, qualité, Recherche et Développement), il peut s'appuyer sur des études de marché. Le métier exige une connaissance parfaite des produits de l'entreprise, des contraintes commerciales, des techniques de production, mais également une maîtrise des techniques de négociation et de communication.

Selon les enquêtes réalisées par les cabinets de recrutement, l'acheteur ne peut plus se cantonner à son métier traditionnel qui consiste à chercher des fournisseurs, émettre des appels d'offres, négocier. Il est aussi chargé de mettre en place des normes de qualité (certifications ISO) en collaboration avec la direction générale et la direction qualité. Il se doit de respecter les clauses sociales et de travailler dans un grand respect de l'éthique.

Insertion

Métiers accessibles

Codes ROME:
M1101 - Achats
M1102 - Direction des achats

Secteurs d’activité

métier support, tout domaine d’activité y compris secteur public et hospitalier

Taux d'insertion

enquête à 6 mois de 2016 : 84% en emploi

Contenus

Compétences à acquérir

Travailler en équipe dans différents contextes, y compris avec des personnes issues de disciplines différentes : s'intégrer, se positionner, collaborer, communiquer et rendre compte.

Négocier les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts/délais/qualité

Maîtriser les techniques achat

Conclure des contrats d'achats et suivre leur exécution

Évaluer les fournisseurs, proposer des axes d'amélioration

Contenu de la formation

UE1 : Aide à la réussite

UE2 : Outils au service des achats

UE 3 : Processus achat

UE 4 : projet tuteuré

UE 5 : Dimension contextuelle des achats

UE6 : Management achat.

Rythme d'alternance

1 semaine en formation, 3 semaines en entreprise

Admissions

Conditions d'accès

En alternance, l'accès à la licence professionnelle est ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur validées (DEUG, DUT, BTS, BTSA ; DEUST) dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle ou après validation d'un diplôme du domaine correspondant.

L'admission définitive est subordonnée à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Les candidatures en licences professionnelles sont gérées sur le site CIELL des IUT.

Modalités d'inscription
L'inscription se fait à la Scolarité, en juillet ou septembre, sur rendez-vous. Les modalités vous seront adressées à l'issue de votre admission.

Les +

Les plus de cette formation

Métier en tension, notoriété, formation ancrée sur son territoire et dans le monde professionnel.

Modifier cette formation