



Mise à jour : 28.06.2022

## TP Manager des achats

NIVEAU DE CERTIFICATION VII

FAMILLE

Logistique et achats

CODE NSF

312t Négociation et vente

NIVEAU FRANÇAIS I

CODE-ROME

M1102 : Direction des achats M1101 : Achats

## Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à accompagner en permanence l'adaptation de son organisation et le développement des compétences de ses équipes achats. Il encadre et anime les équipes achats et optimise l'organisation du département achats en fonction des objectifs fixés.

## Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Elaborer la politique achats en collaboration avec la Direction de l'entreprise et segmenter les achats en familles homogènes.
- Définir le périmètre des acheteurs et décliner la stratégie par segment et famille d'achats.
- Mettre en place, animer et développer l'organisation du service achats pour le promouvoir au sein de l'entreprise
- Evaluer le service Achats en maîtrisant les budgets, en élaborant les tableaux de bord stratégiques, et en assurant le reporting auprès de la Direction de l'entreprise afin d'optimiser sa performance.
- Traduire les axes stratégiques du département achats en objectifs qualitatifs et quantitatifs pour son portefeuille achat, en s'appuyant sur un diagnostic réalisé au moyen des outils de classification des produits et des fournisseurs,.
- Effectuer en permanence une activité de veille technologique et économique sur le marché de son portefeuille en France et à l'étranger.
- Identifier et analyser les besoins des directions métier de l'entreprise et des prescripteurs internes : R&D, Production, Marketing, Informatique, RH, etc., pour formaliser le cahier des charges correspondant en vue d'un appel d'offre
- Rechercher, localiser, évaluer les fournisseurs susceptibles de répondre aux besoins achats de l'entreprise pour la famille de produits gérée afin de constituer un panel de fournisseurs et de développer avec eux des relations privilégiées.
- Communiquer auprès des fournisseurs à propos de l'entreprise, de ses besoins, de son



développement et des perspectives de relations commerciales, en fonction des attentes commerciales du fournisseur dans le cadre du marketing achats.

- Recueillir des informations sur le fournisseur, le produit ou service et le poids de l'achat à réaliser afin de préparer la négociation et d'identifier les enjeux/risques et de définir les stratégies alternatives et tactiques.
- Conduire les négociations, associé le cas échéant à un expert interne, avec les fournisseurs : obligations du fournisseur, conditions de paiement, mise en place ou non de contrats cadres, etc.
- D'élaborer et/ou valider avec l'aide du département juridique de l'entreprise la bonne formalisation contractuelle : contrats, accords
- cadres, etc

## Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

## Organismes certificateur

- Grenoble Ecole de Management (GEM)

## Métiers cibles

### LOGISTIQUE ET ACHATS

- Responsable des achats H/F
- Acheteur(euse)