



## CYCLE PROFESSIONNEL : CERTIFICATION RESPONSABLE ACHATS CERTIFIÉ

### DEVENEZ RESPONSABLE ACHATS CERTIFIÉ

Définir et organiser la politique Achats en fonction de la stratégie globale de l'entreprise est la mission première du Responsable Achats, qui est désormais un acteur essentiel de la performance de l'entreprise ou de l'organisation.

Confronté à la nécessité d'augmenter la marge, le Responsable Achats est tenu d'établir des relations aussi fiables que durables avec ses fournisseurs. Le contexte actuel lui impose également de tenir compte de contraintes et opportunités extérieures, notamment en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Il lui appartient ainsi de gérer les risques fournisseurs, de veiller à la bonne contractualisation des échanges et, surtout, de construire une relation de confiance entre ses fournisseurs, ses clients internes et ses collaborateurs.

Ses missions exigent une parfaite maîtrise des outils, des techniques et des méthodes, associée à une parfaite maîtrise de soi. Face à un environnement économique mouvant, et à la digitalisation des échanges, la fonction achats exige également un bon sens de l'anticipation et une réelle aptitude au changement et à faire changer.

[www.itteconsulting.com/certificats](http://www.itteconsulting.com/certificats)

[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)

33 827 76 72 - 77 703 69 69



### OBJECTIFS

- Savoir décliner les orientations stratégiques et identifier la valeur apportée par les Achats.
- Savoir réaliser l'analyse stratégique d'un marché fournisseur.
- Être capable d'émettre des recommandations nécessaires à l'élaboration d'une stratégie d'achat sectorielle.
- Savoir élaborer un cahier des charges. Être capable Identifier des éléments permettant le choix des fournisseurs pertinents.
- Savoir collaborer avec les interlocuteurs experts par domaine.
- Savoir construire une négociation.
- Savoir mettre en œuvre les dispositions juridiques et financières adaptées.
- Être capable de piloter la relation avec le fournisseur de manière appropriée.
- Savoir mettre en œuvre des pratiques d'amélioration de la performance de l'activité Achats
- Être capable de piloter une équipe et conduire le changement.
- Être capable de mettre en œuvre des méthodes de communication interpersonnelle adaptées.
- Savoir construire et présenter un tableau de bord d'activité.



### PROFIL PARTICIPANTS

- Acheteur confirmé désireux d'élargir le champ de ses responsabilités.
- Responsable achat qui souhaite se perfectionner
- Cadre en perspectives d'évolution souhaitant acquérir un savoir-faire opérationnel



### PRÉREQUIS

- Expérience professionnelle de 2ans



## AVANT LA FORMATION

- Accès à un espace participant personnel en ligne
- Questionnaire préparatoire dématérialisé pour évaluer les connaissances et recueillir les attentes des participants
- Module e-learning « Se préparer pour la formation »

## PENDANT LA FORMATION

- Accompagnement tout au long du cycle par le responsable pédagogique ITTE Academy
- Nombreux cas pratiques interactifs pour une meilleure mise en pratique des acquis à l'issue de la formation
- Temps d'échanges pour partager les bonnes pratiques de chacun
- Développement des réseaux professionnels des participants

## APRES LA FORMATION

- Ressources documentaires accessibles sur l'espace participant
- Questionnaire d'évaluation dématérialisé et envoi du certificat ITTE Academy de cycle professionnel
- Formateur disponible pour répondre aux questions et apporter des précisions sur le contenu de la formation.

### MASTERCLASS 1

Les achats en entreprise : missions et achats (1 ere partie)

### MASTERCLASS 2

Stratégie et achats ( 2 eme partie)

### MASTERCLASS 3

comment mesurer la performance des achats

### MASTERCLASS 4

Quelle strategie d'externalisation mettre en oeuvre (Make or Buy)

### MASTERCLASS 5

La relation prescripteur – acheteur et le pilotage du risque aux achats

### MASTERCLASS 6

Formation de contrats de marchés publics



## COMITÉ PÉDAGOGIQUE



## DÉBOUCHÉS

Constitué d'experts du domaine, ce comité se rassemble chaque année pour mettre à jour les programmes et le déroulé pédagogique en fonction des nouvelles pratiques et réglementations. Les participants sont accompagnés par le responsable pédagogique d'ITTE Academy tout au long du parcours.

- Responsable des achats
- Chef du département achat
- Acheteur groupe,
- Acheteur famille,
- Acheteur projet
- Ingénieur achats



## DURÉE DUCYCLE

- 6 Week end
- 96 heures



## DATE ET LIEU

- Consulter le Planning
- Lieu: ITTE et/ou en ligne
- Les horaires sont de 09h à 17h



## MODALITES

- En ligne
- En présentiel
- En semi - présentiel



## PRIX

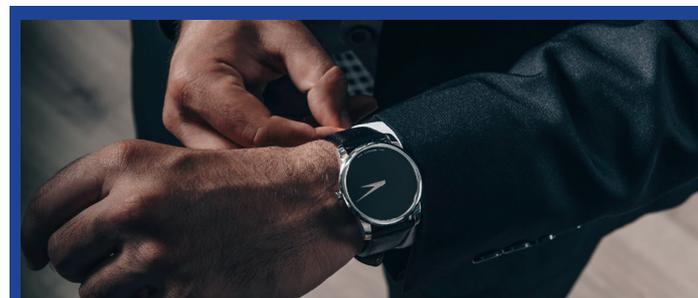
- 900 000 FCFA HTVA

Financement Entreprise/Personnel  
3FPT & ONFP



## OBTENTION DU CERTIFICAT

À l'issue de cette formation, les participants recevront le Certificat ITTE ACADEMY Responsable Formation.



[www.itteconsulting.com/certificats](http://www.itteconsulting.com/certificats)  
[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)  
33 827 76 72 - 77 703 69 69

