



MANAGER DES ACHATS INTERNATIONAUX

CERTIFICATION

Titre certifié - Niveau 7 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles – Code NSF : 312p (*Journal Officiel* du 03 juillet 2014).

OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer les compétences professionnelles afin d'être capable d'étudier les marchés fournisseurs internationaux, mettre en œuvre des procédures de sourcing, élaborer un cahier des charges, appels d'offres, sélectionner les fournisseurs, conduire une négociation, évaluer et gérer les risques fournisseurs, assurer le suivi des contrats et traiter les litiges, gérer les opérations d'achat sur le plan financier, douanier et juridique, comprendre le « Supply Chain Management » et manager une équipe d'acheteurs.

ORGANISME DE FORMATION

CESCO
70 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret
01 41 05 73 80
E-mail : contactpro@cesci.fr
www.cesci.fr

DESTINATAIRES

Tout public en évolution et/ou reconversion professionnelle

PREREQUIS

Avoir un diplôme ou un titre de niveau 6 (bac + 3 / +4).

Dérogation possible pour les titulaires d'un titre de niveau 5 (bac + 2) justifiant d'une expérience professionnelle significative dans la fonction commerciale, management, gestion dans des postes à responsabilités et / ou d'encadrement.

Bon niveau d'anglais usuel écrit et oral.

DURÉE

Modulaire après test de positionnement

Compétences développées

Bloc 1 : mise en œuvre de la stratégie d'achat et la politique fournisseurs

- Décliner la stratégie de l'entreprise en objectifs spécifiques aux achats
- Mettre en place les différentes stratégies Achats
- Segmenter les achats en familles, visualiser et analyser son portefeuille d'achats
- Etudier les marchés internationaux et analyser la typologie des fournisseurs
- Organiser une veille technologique, commerciale et réglementaire
- Construire et faire évoluer les panels fournisseurs
- S'assurer de la bonne santé économique et financière d'un fournisseur potentiel
- Mettre en œuvre le sourcing
- Définir des indicateurs de performance souhaités chez les fournisseurs
- Optimiser la relation acheteur /fournisseur

Bloc 2 : conduite des processus achats

- Appliquer la méthodologie de l'analyse de la valeur
- Elaborer un référentiel sur les finalités d'un produit ou d'un service et un cahier des charges fonctionnel.
- Organiser une consultation fournisseurs ou un appel d'offres international
- Maîtriser l'analyse multicritères pour évaluer et comparer les offres
- Construire une stratégie de négociation
- Négocier et s'adapter aux spécificités de la communication interculturelle et aux styles de négociation en fonction du pays
- Déterminer les clauses des contrats d'achat et leurs spécificités à l'international
- Traiter les litiges avec les fournisseurs

Bloc 3 : management d'un service achats

- Mettre en place et optimiser les procédures achats
- Identifier les compétences nécessaires au service achats et définir les profils de postes
- Concevoir un dispositif d'animation et d'encadrement d'une équipe d'achats
- Positionner les achats dans l'entreprise et identifier les interlocuteurs (internes et externes)
- Organiser des procédures de communication entre les services concernés
- Contrôler l'application des process et les performances du service
- Définir des indicateurs pour évaluer les collaborateurs

Bloc 4 : optimisation de la supply-chain

- Etablir, gérer et mettre à jour : des conditions générales d'achat, des dossiers de consultation, des contrats d'achat...
- Organiser la chaîne logistique et ses évolutions en termes de Supply Chain Management
- Sélectionner un transporteur et choisir une assurance transport
- Mettre en œuvre des procédures de dédouanement
- Sécuriser les modes de paiement internationaux
- Calculer et analyser des coûts d'achat, de revient, d'acquisition, de possession, d'utilisation...
- Maîtriser les formules de révision des prix d'achats
- Elaborer et suivre les budgets achats
- Mesurer et évaluer l'activité, les performances et la rentabilité du service achats
- Intégrer les aspects qualité dans les processus achat

Bloc 5 : anglais professionnel

- Anglais du métier « Manager des achats internationaux »
- Préparation et passage du TOEIC (Test of English for International Communication)



MANAGER D'AFFAIRES INTERNATIONALES

CERTIFICATION

Titre certifié - Niveau 7 enregistré au Répertoire National

des Certifications Professionnelles – Code NSF : 312p

(Journal Officiel du 25 juillet 2015). - Code CPF : 248037

OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer les compétences professionnelles afin d'être capable d'analyser l'environnement international, d'identifier et d'évaluer les risques internationaux, d'étudier les marchés cibles potentiels, d'élaborer un plan d'action commerciale à l'international, de prospecter les marchés étrangers, de négocier les contrats internationaux dans un contexte multiculturel, d'animer un réseau de partenaires commerciaux à l'étranger, de gérer les dossiers internationaux sur le plan logistique, douanier, financier et juridique et de manager un service international.

ORGANISME DE FORMATION

CESCOI

70 rue Anatole France

92300 Levallois-Perret

01 41 05 73 80

E-mail : contactpro@cesci.fr

www.cesci.fr

DESTINATAIRES

Tout public en évolution et /o u reconversion professionnelle

PREREQUIS

Avoir un diplôme ou un titre de niveau 6 (bac + 3 / +4).

Dérogation possible pour les titulaires d'un titre de niveau 5 (bac + 2) justifiant d'une expérience professionnelle significative dans la fonction commerciale, management, gestion dans des postes à responsabilités et / ou d'encadrement.

Bon niveau d'anglais usuel écrit et oral.

DURÉE

Modulaire après test de positionnement

Compétences développées

Bloc 1 : Elaboration de la stratégie internationale de l'entreprise

- organiser une veille internationale et une veille sur l'évolution de l'environnement international
- faire collecter l'information à l'étranger
- sélectionner les manifestations internationales en fonction des marchés cibles potentiels
- définir les objectifs du champ de l'étude marché
- analyser et interpréter les résultats d'une étude de marché
- diagnostiquer les forces et faiblesses internes et externes de l'entreprise face à chaque marché étranger
- hiérarchiser des choix stratégiques en fonction des risques/pays et préconiser ces choix à la direction générale
- sélectionner les réseaux commerciaux internationaux et élaborer les contrats types liés

Bloc 2 : Conduite du développement international de l'entreprise

- élaborer des prévisions commerciales
- définir les objectifs commerciaux et la politique de prix
- sélectionner les actions commerciales à mettre en oeuvre
- calculer le budget des actions commerciales et de la politique de promotion et de communication
- planifier les actions commerciales internationales
- définir et négocier les modalités des contrats
- encadrer l'exploitation des outils de veille et d'intelligence économiques
- superviser les stratégies de négociation

Bloc 3 : Mise en œuvre d'une équipe et d'un réseau interculturel

- motiver les réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, filiales...)
- adapter les négociations au management interculturel
- créer ou choisir les outils de mesure de la performance

Bloc 4 : Mesure de la performance des affaires internationales

- évaluer tous les risques liés à l'activité internationale

Bloc 5 : anglais professionnel

- Anglais du métier « Manager des affaires internationales »
- Préparation et passage du TOEIC (Test of English for International Communication).