

Fondamentaux des achats

RS3533 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 312p
Formacode(s)	34024
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

CEGOS · SIRET : 55202467100091

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification atteste de compétences nécessaires pour réaliser les activités clés de la fonction achats comme l'analyse des dépenses, la négociation avec les fournisseurs, la passation d'appels d'offres et la gestion de la relation contractuelle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences constituant cette certification sont :

1- Organiser ses achats

- Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité afin de se situer dans son organisation.
- Analyser les besoins et les marchés achats de l'entreprise pour construire ses stratégies achats.

2- Réaliser ses achats

- Rédiger un cahier des charges pour répondre au besoin du client interne
- Rechercher des fournisseurs répondant aux critères de sélection imposés par l'entreprise afin de s'assurer de leur capacité à répondre.
- Passer et gérer un appel d'offres pour préparer l'engagement formel de l'entreprise et respecter son budget.
- Gérer la performance des fournisseurs pour collaborer sur le long terme avec les meilleurs et dans une perspective « d'Achats Responsables ».

3- Gérer les risques juridiques liés à l'achat

- Utiliser les contraintes et les opportunités des textes légaux en lien avec les services juridiques.
- Rédiger des engagements contractuels permettant de sécuriser l'entreprise face aux fournisseurs.

4- Conduire la négociation

- Préparer et se préparer à une négociation afin de défendre tous les intérêts de son entreprise face aux fournisseurs.
- Conduire un entretien de négociation afin de convaincre son interlocuteur en respectant les intérêts de l'entreprise face aux vendeurs.

Les compétences évaluées sont :

Organiser ses achats

- Déterminer les missions achats et leur impact sur la rentabilité afin de se situer dans son organisation.
- Analyser les besoins et les marchés achats de l'entreprise pour construire ses stratégies achats.

Réaliser ses achats

- Rédiger un cahier des charges pour répondre au besoin du client interne
- Rechercher des fournisseurs répondant aux critères de sélection imposés par l'entreprise afin de s'assurer de leur capacité à répondre.
- Passer et gérer un appel d'offres pour préparer l'engagement formel de l'entreprise et respecter son budget.
- Gérer la performance des fournisseurs pour collaborer sur le long terme avec les meilleurs et dans une perspective

« d'Achats Responsables ».

Conduire la négociation

- Préparer et se préparer à une négociation afin de défendre tous les intérêts de son entreprise face aux fournisseurs.
- Conduire un entretien de négociation afin de convaincre son interlocuteur en respectant les intérêts de l'entreprise face aux vendeurs.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les prérequis pour accéder à cette certification sont les suivants :

Un dossier de candidature est remis en amont du processus

- Ce dossier a pour but de vérifier la cohérence du projet du candidat avec la certification visée.
- Il permet de vérifier la compatibilité du sujet envisagé du mémoire avec les exigences vis-à-vis de la soutenance finale (les sujets de développement personnel n'étant pas acceptés, par exemple).
- Il permet de détecter de futures difficultés que l'apprenant pourrait rencontrer dans la rédaction du mémoire.

Un niveau de formation initiale et une expérience professionnelle tels que décrits ci-après :

- Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement professionnel de type CAP ou au Bac avec une expérience professionnelle en entreprise d'un minimum de 5 ans dont 2 ans dans les achats.
- Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement général (Bac à Bac + 5), avec une expérience professionnelle d'au moins cinq ans.
- Une formation initiale réalisée en alternance (de 2 ans à 4 ans) peut être prise en compte pour le décompte de ces années d'expérience.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.egos.fr/>

Blog destiné aux achats : <http://www.management-commercial.fr/category/achats/>

Scoop-it : <https://www.scoop.it/t/la-fonction-achats>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3533/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	3
Taux d'achèvement	300 %
Période	02/2022 – 03/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	233
Montant total engagé	473 970 €
Coût moyen par dossier	2 034 €

Durée moyenne	20 h
Période	01/2020 – 12/2021
France compétences	83 %
Entreprise	8 %
Reste à charge titulaire	8 %
France Travail	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.