

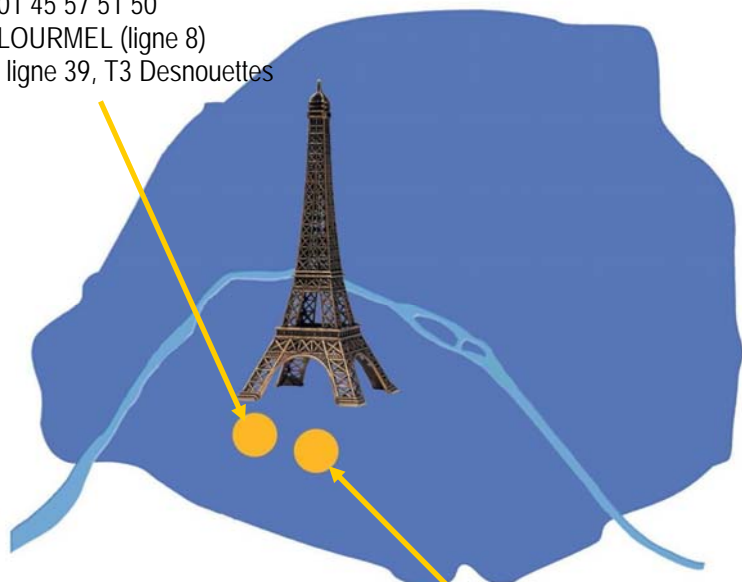
Lycée Louis Armand

321, rue Lecourbe- 75015 Paris

☎ : 01 45 57 51 50

M° : LOURMEL (ligne 8)

Bus : ligne 39, T3 Desnouettes



GRETA GEPS

42, rue Falguière-75 015 Paris

☎ 01 40 64 13 80

M° L6 et 12 Pasteur

Gare Montparnasse

Bus 39, 88, 89, 91, 95

Contacts

Dominique RODRIGO
LD : 01 40 64 13 95

Chargée de formation
dom.rodrido@gretageps.com

Mars 2010

GRETA GEPS



Développez vos compétences dans les Achats Internationaux

Avec un Titre certifié Niveau II, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

ACHETEUR TECHNIQUE INTERNATIONAL

T 01 40 64 13 80 – F 01 40 64 13 87



contact@gretageps.com
www.gretageps.com

ACHETEUR TECHNIQUE INTERNATIONAL

Une formation à TEMPS PLEIN + Entreprise 900h dont 300 h de stage en entreprise

Pour salarié dans le cadre du congé individuel de formation, sur plan de formation ou en actions de professionnalisation

Janvier à mi-juillet

Une formation en ALTERNANCE 250 h

Pour salariés des services ACHATS : dans le cadre du plan de formation, en congé individuel de formation ou en actions de professionnalisation.

2 jours par semaine (lundi et mardi) Janvier à mi-mai

Accompagnement à la VAE 18h

Transformez votre expérience en diplôme

Pour salariés ayant plus de 3 ans d'expérience dans le domaine des Achats :
Après validation du livret 1, aide à l'élaboration du livret 2 grâce à nos méthodologies et experts métiers

Public

cadres, ingénieurs, techniciens possédant

- Au minimum un niveau Bac+2 dans le secteur commercial
- Une expérience professionnelle en milieu industriel (minimum 3 ans),
- Une bonne maîtrise de l'anglais, maîtrise des outils en bureautique
Sélection sur dossier et entretien

Jury de Validation

Octobre de chaque année

Lieu de la formation

Lycée Louis Armand 321, rue Lecourbe 75015 PARIS

Evaluation

- Évaluation en centre et en entreprise
- Présentation et soutenance d'un mémoire devant un jury de professionnels.

OBJECTIFS

- Développer des compétences Achats au niveau national et international
- Elaborer la stratégie Achats : prospection, gestion, négociation
- Assurer l'interface entre les différents partenaires de l'Entreprise.

CONTENU

- Marketing et stratégies d'achats
- Savoir négocier dans le cadre international
- Maîtriser le portefeuille fournisseur et les approvisionnements
- Maîtriser les outils d'information Achats
- Droit privé et pratiques des marchés publics
- Méthodologie et communication professionnelle

LES ATOUS DE LA FORMATION

- Validation avec **un titre certifié de niveau II** inscrit au Répertoire National des Certifications depuis le 14 janvier 2007 www.cncp.gouv.fr
- Formation délivrée depuis 1992
- Formation animée par des formateurs - consultants spécialisés et des **professionnels des Achats**
- **85 %** de taux de réussite
- **Perspectives professionnelles intéressantes** : évolution vers des postes de responsable Achats

Ils participent à nos jurys de validation :
Air France, Renault, EADS, Thalès, les Musées Nationaux, Total etc.