

Licence professionnelle commerce, spécialisation Acheteur Industriel

Achat, méthodologie de l'achat, outils des achats, gestion financière, communication...

12 mois dont 8 mois en entreprise

Le métier

L'achat est un métier dans l'entreprise à part entière. L'acheteur est responsable des dépenses engagées. Son action sur le résultat de l'entreprise est d'autant plus importante que le chiffre d'affaires des achats est élevé par rapport au chiffre d'affaires total. Cette fonction devient de ce fait stratégique.

L'acheteur assure la veille économique et technologique appelée "sourcing" à l'extérieur.

Cette action se fait dans le cadre de visites qu'il est amené à effectuer régulièrement chez ses principaux fournisseurs tant en France qu'à l'étranger.

Il a une action de négociation importante qui porte non seulement sur le coût économique du produit mais aussi sur la qualité, les délais. Dans cette phase de son travail, il est amené à rencontrer des interlocuteurs de milieux très différents.

D'autant plus l'acheteur est professionnel, plus l'entreprise

gagne en compétitivité.

Il n'est pas obligatoirement un commercial ou un technicien, il a la connaissance de son entreprise et de ses besoins, à travers sa culture commerciale, économique, financière, juridique, technique, etc.

C'est un homme de communication, curieux de nature, qui aime les challenges, la gestion des projets, le management d'équipes réduites.



Public

la formation s'adresse à des :

- jeunes de moins de 26 ans titulaires d'un bac + 2 : DEUG, BTS, DUT, DEUST issus de spécialités différentes : technologiques, commerciales, juridiques, financières...
- adultes de plus de 26 ans en formation continue

Alternance

Au travers d'une relation tripartite (entreprise, apprenant, centre de formation) coordonnée, la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir pas à pas et de façon individualisées les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. Des phases en entreprise et en centre de formation se succèdent

pour intégrer la formation et acquérir les savoirs liés à l'exercice du métier.

Recrutement

Le recrutement est réalisé par l'entreprise d'accueil.

Le candidat doit effectuer une inscription dans le centre de formation en demandant un dossier de candidature.

Ce dossier sera examiné par une commission et le candidat pourra être invité à se présenter à un entretien de motivation.

Cette procédure vise à préciser les enseignements à dispenser pendant la durée du contrat.

Validation

La formation est validée par une licence professionnelle commerce, spécialisation acheteur industriel, délivrée

par l'Université de Marne-la-Vallée.

Modalité de délivrance du diplôme : réussite aux épreuves.

Moyenne générale > ou = 10 pour l'ensemble des épreuves des contrôles continues.

Programme

- L'achat dans l'économie de l'entreprise : 35 heures
- Méthodologie de l'achat : 119 heures
- Outils de l'achat : 147 heures
- Qualité et environnement : 38,5 heures
- Gestion financière des achats : 56 heures
- Communication : 91 heures
- Mise en application : 63 heures

Le contrat de qualification

L'objectif du contrat de qualification est d'assurer à un jeune (16 à 26 ans) une qualification professionnelle.

Le jeune, considéré comme un salarié de l'entreprise avec un contrat de travail à durée déterminée, bénéficie d'un salaire minimum (30 à 75% du SMIC en fonction de son âge et de son ancienneté).