

# Parcours certifiant Gestion de la relation avec les fournisseurs

## Bloc de compétences d'un titre RNCP

Titre RNCP de 7 jours - 49h

Réf : ZCL - Prix 2024 : 3 010€ HT

Ce parcours de formation représente le troisième bloc de compétences constituant le titre certifié de Niveau 7 (Bac+5) "Manager de la performance achat" reconnu par l'État. Ce parcours vous apprendra à développer vos relations avec les fournisseurs ainsi que les différents styles de négociation. Vous verrez aussi comment rédiger un contrat d'achat et en maîtriser les aspects juridiques.

### Ce cycle est composé de :

- Collaborer avec ses fournisseurs pour innover (Réf. HJT, 2 jours)
- Maîtriser les aspects juridiques des contrats d'achat (Réf. ASJ, 2 jours)
- Réussir ses négociations à l'international (Réf. RGI, 2 jours)
- Certification gestion de la relation avec les fournisseurs (Réf. ZQL, ½ journée)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Évaluer les conditions d'innovation d'un fournisseur

Comprendre les spécificités des contrats d'achats

Identifier les différents styles de négociation par zones culturelles

### CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé au travers d'un examen écrit sous la forme d'une étude de cas (Réf. ZQL).

Certification déposée par ESG. Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 12/2022

### 1) L'innovation et les nouveaux enjeux des achats

- Savoir développer l'agilité de l'entreprise.
- Faire face à la complexité croissante des achats : achats auprès de start-up, achats digitaux...
- Comprendre les nouvelles attentes : du cost killing à la co-innovation.
- Positionner les achats au regard des attentes : réduction des coûts, co-développement...
- Identifier la nature des relations fournisseurs à développer : compétitivité, confiance, croissance.

*Etude de cas : Établir la cartographie du portefeuille achats et définir le type de relation fournisseur à privilégier.*

### 2) Le contrat d'achat et ses spécificités

- Qu'est-ce qu'un contrat d'achat ?
- Les accords et les différents types de contrat.
- Les Conditions générales de vente et d'achat (CGV/CGA).
- Le type de renouvellement (tacite, exprès...).
- Les risques qui peuvent survenir.

*Exercice : Élaborer un contrat d'achat et définir les différentes obligations contractuelles.*

### PARTICIPANTS

Responsables achats, acheteurs confirmés, acheteurs services généraux, responsables export, responsables commerciaux.

### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac +3). Si ce n'est pas le cas, être titulaire d'un niveau 5 (BAC+2) et 3 ans d'expérience, sous réserve de la validation du dossier VAP par le certificateur.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

### 3) Particularités d'une négociation internationale

- Aspects juridiques et réglementaires.
- Les styles de négociation et leur impact.
- Les différences culturelles.
- Se renseigner sur le(s) pays d'origine des négociateurs (histoire, culture, religion et politique).
- La pratique des affaires par zone et par pays.
- Les nouveaux défis du négociateur international.

*Exercice : Auto-diagnostic et quiz interculturel ludique.*

## LES DATES

---

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

**CLASSE À DISTANCE**  
2024 : 16 mai, 12 sept., 28 nov.

**PARIS**  
2024 : 05 sept., 21 nov.