PARCOURS COMPÉTENCES+

ACHETEUR 360° : MAÎTRISEZ LE MÉTIER

Cours pratique de 9 jours

NEW

Prix : 4590 CHF H.T.

DESCRIPTION

Une expérience immersive, collaborative et certifiante conçue comme un accélérateur de performance Destiné aux profils débutants, opérationnels ou en reconversion, il développe une maîtrise complète du cycle achat, de l'analyse du besoin au pilotage des fournisseurs. Sa pédagogie innovante, fondée sur l'expérientiel et le concret, intègre pleinement les enjeux juridiques, responsables, relationnels et digitaux.

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs débutants ou en prise de poste, opérationnels souhaitant structurer leurs pratiques. Professionnels en reconversion (logistique, commerce, administratif...).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre le rôle, les responsabilités et la posture de l'acheteur
- Maîtriser l'ensemble des étapes du processus achat
- Sécuriser les pratiques achats sur les plans juridique et contractuel
- Conduire des négociations fournisseurs efficaces et équilibrées
- Intégrer les enjeux de RSE, de conformité et de digitalisation dans les achats
- Mettre en œuvre des outils et méthodes directement applicables dans leur contexte professionnel

PRÉREQUIS

Aucun

PARTICIPANTS

Acheteurs débutants ou en prise de poste, opérationnels souhaitant structurer leurs pratiques. Professionnels en reconversion (logistique, commerce, administratif...).

PRÉREQUIS

Aucun

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 formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque formation 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 participant 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

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Ludo pédagogie, mise en situation, création de matrice personnalisée.

Tutorat
Un formateur référent accompagne le parcours : il corrige les études de cas et exercices sur le portail collaboratif dans le cadre des activités intersessions, pour garantir un suivi personnalisé et continu.

Méthodes pédagogiques
Pédagogie immersive, ludique et collaborative.

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.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page :
Comment financer sa formation ou contactez votre conseiller formation

HORAIRES

LES FORMATIONS ONT LIEU DE 9H À 17H30, AVEC UNE PAUSE DE 1H À 1H30 POUR LE DÉJEUNER.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

POURQUOI CHOISIR LE PARCOURS Acheteur 360° : maîtrisez le métier

Passez d'une fonction opérationnelle à un rôle créateur de valeur.

- Exploiter des outils innovants (digital, IA, RSE) pour piloter ses achats.
- Sécuriser ses décisions grâce à des méthodes efficaces et directement applicables.
- Maîtriser l'ensemble du cycle achat, de l'expression du besoin à la négociation.
- Générer des économies durables et améliorer la performance fournisseur.

Un parcours stimulant pour développer votre expertise d'acheteur 5.0

VOTRE CERTIFICATION

Certification Compétences+ acheteur 360°.

01

MODALITÉS DE CERTIFICATION

La certification Compétences+ Acheteur 360° repose sur deux éléments :
• Un mémoire professionnel : le candidat réalise une étude de cas achats d'environ 10 pages.
Ce mémoire présente une problématique professionnelle, son analyse et les recommandations proposées.
• Une soutenance orale de 25 à 30 minutes : 15 à 20 minutes de présentation du mémoire et de l'étude de cas et un temps d'é
questions-réponses avec le jury.

02

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

La certification valide :
• la maîtrise des fondamentaux du métier d'acheteur ;
• la capacité à analyser et synthétiser une problématique achats ;
• l'adoption d'une posture stratégique ;
• la capacité à formuler des recommandations pertinentes ;
• l'aptitude à créer de la valeur pour l'organisation ;
• l'évolution vers une posture d'**acheteur 5.0**.

03

DÉROULEMENT DE

L'ÉVALUATION Le mémoire professionnel constitue le support de la soutenance.
Le candidat présente son étude de cas, explique sa démarche et répond aux questions du jury afin de démontrer sa maîtrise des
visées.

MON PARCOURS

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE HYBRIDE : 5 modules, 4 inter-sessions répartis sur 4 à 5 mois

• **Module** : Sessions en présentiel et distanciel
• **Inter-session** : Travaux en autonomie + accompagnement + plateforme dédiée
• Un formateur référent + un ingénieur pédagogique ORSYS dédié à toute la coordination
• Un suivi individualisé, du démarrage au passage de la certification

MODULE 01
Devenir Acheteur comprendre les règles du jeu

2 JOURS
- Présentation du parcours de formation: promotion, calendrier, portail digital, certificat Compétences+.
- Compréhension du rôle stratégique de la fonction achats: définition, missions clés et interactions.
- Maîtrise du processus achat: étapes incontournables, acteurs et risques.
- Projection dans la posture d'acheteur: outils, cahier des charges et indicateurs de performance.
- Mise en pratique à travers une simulation immersive du cycle achat: Jeu « VALACCHA ».

Jeu de rôle :
Comprendre la fonction achats et ses fondamentaux. Jeu de plateau « VALACCHA » simulation immersive du cycle achat.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage et co-construction de solutions autour de problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation des fondamentaux : consolidation des connaissances clés indispensables à la fonction achat.
- Projet fil rouge issu de son contexte ou fictif : application concrète des apprentissages sur une problématique réelle, favorisant la montée en compétence durable, et constituant la base du mémoire de la soutenance finale.

MODULE 02
Sécuriser les achats, du sourcing au pilotage fournisseur

2 JOURS
- Analyse du marché et du sourcing : typologies, tendances, cartographie et segmentation des fournisseurs.
- Structurer et sécuriser un appel d'offres: préparation, critères de sélection, outils digitaux.
- Intégrer les aspects juridiques et contractuels: clauses essentielles et spécifiques, prévention des risques.
- Piloter la performance fournisseur: suivi des indicateurs clés, plan d'amélioration continu et outils de reporting.

Travaux pratiques :
Introduction à l'apport de l'IA dans le sourcing et la sécurisation des achats

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation : consolidation des connaissances et des bonnes pratiques pour lancer et sécuriser un appel d'offres, en identifiant les étapes clés et les points de vigilance.

MODULE 03
A la recherche de l'accord, réussir ses négociations

2 JOURS
- Compréhension des fondamentaux de la négociation achats: enjeux, objectifs et posture.
- Préparation structurée de la négociation: quels leviers? les concessions possibles (BATNA).
- Conduite efficace de la négociation: phases clés, techniques et formalisation des accords.
- Gestion des tensions et situations complexes: anticipation et traitement des objections, communication positive.

Travaux pratiques :
Les bases d'une communication collaborative au service de la négociation achats. Sensibilisation à l'utilisation de l'IA pour la préparation à la négociation. Entraînement à travers des jeux de rôle et simulations.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation : quelle technique de négociation utiliser ?

MODULE 04
L'acheteur 5.0, responsable et digital

2 JOURS
- Introduction aux enjeux de la digitalisation et de l'IA : automatisation raisonnée, étique, cybersécurité.
- Intégration des enjeux réglementaires et de conformité: devoir de vigilance, RGPD, Loi Sapin II.
- Déploiement des achats responsables: RSE, norme ISO 20400; clauses d'achats responsables.
- Digitalisation de la fonction achats: panorama des outils, processus et cas d'usage de l'IA dans les achats.
- Construction d'un plan d'action individuel : projet fil rouge.

Activités pratiques et digitales :
Construction d'un plan individuel. Tests d'outils IA et prompts.

INTER-SESSION

MODULE 05
Certification Compétences+ Acheteur 360° : de la maîtrise des fondamentaux à l'acheteur 5.0

1 JOUR
- Le mémoire professionnel – Étude de cas achats (environ 10 pages).
- La soutenance orale (25 à 30 minutes): 15 à 20 minutes de présentation, Questions réponses.

Examen :
La certification Compétences+ acheteur 360° valide la maîtrise des fondamentaux achats et l'évolution vers l'acheteur 5.0. Elle s'appuie sur un mémoire professionnel et une soutenance orale, évaluant analyse, synthèse, posture stratégique et capacité à créer de la valeur.

CALENDRIER PROMO 2026

PROMO Janv.

DATES DU PARCOURS Début : 12 janvier 2027 Fin : 26 mai 2027

Module 1	Du 12 au 13 janvier 2027	Paris
Module 2	Du 11 au 12 février 2027	Paris
Module 3	Du 15 au 16 mars 2027	Paris
Module 4	Du 08 au 09 avril 2027	Paris
Module 5	Le 26 mai 2027	Paris

Ce programme est une création originale, conçu par les équipes pédagogiques d'ORSYS Formation. Toute reproduction, représentation, adaptation ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable écrite d'ORSYS, est strictement interdite. ORSYS se réserve le droit d'engager toute action nécessaire à la protection de ses droits de propriété intellectuelle.