

Marketing des achats

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Accessible aux auditeurs désirant se former ou se perfectionner dans le secteur des achats.
L'inscription est possible uniquement pour les élèves inscrits au parcours Achats du Titre RNCP de niveau II, Responsable commercial et marketing et/ou au certificat de compétence Mercatique achats des produits et services industriels.

Objectifs pédagogiques

Les **objectifs** de la formation sont les suivants :

- se doter d'une culture marketing orientée achats en environnement B2B (business to business) ;
- connaître les outils de l'analyse, de la stratégie et de l'action en marketing des achats : études, organisation, négociation...
- connaître et agir en fonction du cadre juridique des achats en utilisant l'ensemble des périphériques de la fonction.

Compétences visées

A l'issue de la formation, l'élève aura acquis les compétences nécessaires pour appréhender la place de la fonction achats dans une organisation. Il sera également capable de comprendre les aspects juridiques liés aux achats et maîtrisera les outils du responsables des achats.

Mots-clés

[approvisionnement](#)

[Marketing achat](#)

[Achat](#)

[Maîtrise des coûts](#)

Programme

Contenu

1 / Stratégie achats

- Historique et évolutions de la fonction et des relations clients / fournisseurs
- Le rôle stratégique des achats et la place de la fonction dans l'organisation.
- Types d'achats et leurs segmentations
- Les différentes formes d'actes d'achat
- Les éléments du processus d'achat et approvisionnement

2 / L'acheteur face aux marchés

- La problématique des achats en économie de marché
- L'expression du besoin.
- Le marketing achats et les techniques d'étude de marché.
- Les sources d'informations et la veille technologique et concurrentielle
- Le diagnostic de la situation des approvisionnements

3 / Les aspects juridiques

- Les principes juridiques appliqués aux achats
- Les achats publics
- Les délits liés à l'exercice des achats
- Les contrats

4 / La gestion des achats

- Les outils du responsable d'achats
- La communication interne
- Les tableaux de bord

Modalité d'évaluation

Examen individuel en fin de formation (3 heures)

Bibliographie

BRUEL : Management des Achats
MICHEL - VALLA - SALLE : Marketing industriel
PETIT : Toute la fonction achats
CANONNE - PETIT : La boîte à outils de l'acheteur

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				

Informations pratiques

Contact

Cnam - EPN15
1D3P10, 37.2.12, 2 rue Conté
75003 Paris
par_esc.marketing@Lecnam.net
Voir le site

icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

UE

[Nouvelle Calédonie](#)

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.orga-container { display: list-item; } details.orga-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.orga-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.orga-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.orga-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 Annuel : Formation en présentiel soir ou samedi

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation en présentiel est dispensée dans un lieu identifié (salle, amphi ...) selon un planning défini (date et horaire).

Code UE : ESC117

Cours + travaux pratiques

6 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **50 heures**

Responsable(s)

Jean-Michel RAICOVITCH

Benoit PETITPRETRE