

25 étudiants

## DOMAINE

### Droit, économie, gestion

Formation disponible en :

**FORMATION CONTINUE**

**VAE**

**APPRENTISSAGE**

- **Modalités de candidature :**

Candidatures en ligne sur : <https://candidatures.u-pem.fr/>

Sauf Pôle Formation 58-89 (Sens), PROMEO (Senlis) et l'ESGCI : candidatures directement auprès des partenaires

- **Lieux de formation :**

SERRIS : IFIS - Campus du Val d'Europe, Bâtiment Erasme - 6/8 cours du Danube - 77700 SERRIS

SENS : Pôle Formation 58-89 - 90 rue Victor Guichard - 89100 Sens

SENLIS : PROMEO - 1 avenue Eugène Gazeau - 60300 Senlis

PARIS : ESGCI - 25 rue Satin-Ambroise - 75011 Paris

- **Contacts :**

Responsable de formation : FRAOUA Karim

Secrétariat : BARRET Coralie

Bâtiment: Erasme

Bureau: 121

Téléphone : 01 60 95 78 13

Fax : 01 60 95 78 33

[Courriel: coralie.barret@u-pem.fr](mailto:coralie.barret@u-pem.fr)

DEWES Gwenaëlle (Bureau d'accueil et d'information des étudiants)

Bâtiment : Erasme

Bureau : 111

Téléphone : 01 60 95 78 14

Fax : NC

[Courriel: contactifs@u-pem.fr](mailto:contactifs@u-pem.fr)

- **Calendrier :**

1 mois cours / 2 mois entreprise.

Pour candidater : [HTTPS://CANDIDATURES.U-PEM.FR/](https://candidatures.u-pem.fr/)

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion professionnelle

(SIO-IP) : [sio@u-pem.fr](mailto:sio@u-pem.fr) / 01 60 95 76 76

**[www.u-pem.fr/formations/722](http://www.u-pem.fr/formations/722)**

# LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION DES ACHATS ET DES APPROVISIONNEMENTS

## GESTION DES ACHATS ET DES APPROVISIONNEMENTS

**LICENCE PROFESSIONNELLE**

### POUR Y ACCÉDER

BTS, DUT, L2, VAP

### COMPÉTENCES VISÉES

La licence professionnelle « Acheteur industriel : Achat et Logistique a pour vocation de répondre aux demandes des entreprises concernant la mise en œuvre de leur politique d'achats. Les entreprises, en recherche d'efficacité et de compétitivité, agissent sur leurs achats et approvisionnements pour améliorer la qualité et réduire leurs coûts. Pour ce faire, le métier d'acheteur se professionnalise et nécessite des techniques, outils et méthodes spécifiques. La formation vise à développer l'approche stratégique, la déclinaison opérationnelle des besoins internes et à donner la vision complète et transversale de l'entreprise. Dans ce contexte, le rôle de l'acheteur devient un maillon essentiel de la création de valeur.

### APRÈS LA FORMATION

A l'issue de la formation, certains étudiants choisissent d'intégrer le milieu professionnel et d'autres poursuivent leurs études en Master pro, principalement en apprentissage. Les activités possibles sont riches et variées : optimisation des achats de prestations de service (maintenance, transport, gestion des déchets), suivi de l'efficacité des fournisseurs (sur des critères de respect du cahier des charges sur les volets qualité, coûts et délais), recherche de nouvelles voies de sourcing, mise en place des achats par Internet, travail avec des fournisseurs à l'étranger...

### LES + DE LA FORMATION

Les étudiants sont en majorité sous le statut de contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Ceci permet aux entreprises de profiter immédiatement des connaissances théoriques apprises en cours, et donne aux étudiants la possibilité de valider leur acquis en temps réel.

## ENSEIGNEMENTS ANNUELS

**UE 1 Achat dans l'économie d'entreprise** Environnement des achats - Stratégie Achat & Environnement

**UE 2 Méthodes de l'achat** - La fonction marketing Achat - L'Achat de sous traitance - Achat de services - Préparation Négociation d'achats - Négociation d'Achats - Droit des contrats

**UE 3 Outils de l'achat** - Analyse pratique d'achats - Les tableaux de bord - Tableur "Excel efficace" - La fonction logistique - Les enjeux du e pour les achats - Cahier des charges - Analyse de la valeur - Gestion de production & stocks - KANBAN - Système information

**UE4 Qualité et environnement** - Sensibilisation à la sécurité - L'environnement en milieu industriel - Les fondamentaux de la qualité - Les normes ISO 9001: 2000 - Coût d'obtention de la qualité - Audit qualité fournisseur - Outils traditionnel de la qualité

**UE 5 Gestion financière des achats** - Bilan, compte de résultat - Analyse financière - Elaboration du coût complet - Modes de financement - Statistiques

**UE 6 Communication** - Communication orale - Communication comportementale - Animation de réunions - Anglais - Les Ecrits Commerciaux - Etude de cas

**UE 7 Projet tutoré** - Soutenance Immersion en E - Soutenance projet tutoré

**UE 8 Activité professionnelle** - Réalisation d'un mémoire - Management de Projet - Outil gestion de projet - Présentation (Pré AO) - Mémoire projet final - Soutenance devant jury