

Certification Manager une équipe achat

Évaluation des connaissances et des compétences

Cours Pratique de 1 jour - 7h

Réf : ZDE - Prix 2025 : 710 HT

Le prix pour les dates de sessions 2026 pourra être révisé

Cette journée est destinée à valider le premier bloc de compétences "Manager une équipe achat" constituant le titre RNCP de niveau 7 (Bac +5) "Manager de la performance achat" reconnu par l'État

CERTIFICATION

La note minimale pour valider le bloc doit être de 10/20. Les résultats seront communiqués sous un délai minimum de 15 jours par e-mail. La réussite de cette épreuve donne lieu à la délivrance d'une attestation de maîtrise des compétences associées à ce bloc.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2024

1) Livrable 1

- Dans le cadre du renforcement du service achat d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat devra :
- Élaborer un scénario de recrutement pour un poste spécifique en définissant :
 - Le besoin en compétence.
 - La fiche de poste.
 - Le processus de sélection décrivant les étapes.

2) Livrable 2

- Dans le cadre d'une problématique de management d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat doit :
 - Évaluer la situation.
 - Proposer un plan de management et d'organisation des activités adaptées aux besoins des collaborateurs.

3) Livrable 3

- Dans le cadre de la campagne d'entretien annuel de l'équipe achat d'une entreprise, le candidat devra :
 - Évaluer les performances des membres de l'équipe achat.
 - Rédiger un rapport détaillant :
 - La méthodologie utilisée (outils d'évaluation, techniques d'entretien).
 - Un retour sur les résultats pour chaque collaborateur.
 - Les recommandations formulées pour stimuler leur croissance professionnelle.

4) Livrable 4

- Dans le cadre du management de l'équipe achat, dans un contexte de transformation des processus, le candidat doit :
 - Analyser la situation.
 - Élaborer un plan d'accompagnement au changement et de développement des compétences.
 - Définir les messages clés du dispositif de communication.

PRÉREQUIS

Avoir suivi l'intégralité des formations du parcours "Manager une équipe achat".

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

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.

LES DATES

PARIS

2025 : 15 déc.

2026 : 16 mars, 08 juin, 21 sept.,
30 nov.