

LICENCE
PRO

Gestion des achats
et des approvisionnements

Acheteur



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de **BORDEAUX**



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › Licence professionnelle

Mention

- › Gestion des achats et des approvisionnements

Parcours

- › Acheteur

Conditions d'accès

- › Être titulaire d'une L2, d'un DUT, d'un DEUST, d'un BTS, etc.
- › En formation continue : les titulaires d'un diplôme de niveau III ou équivalent (Bac +2) ou les salariés bénéficiant de la validation de leurs acquis professionnels ou de leur expérience (VAP, VAE) et bénéficiant de dispositifs tels que les CIF ou CPF
- › En contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage, les candidats suivent la formation en alternance.

Durée et rythme de la formation

- › Les enseignements sont répartis sur deux semestres

› Volume horaire

- › Environ 35 heures par semaine
- › Volume annuel : 450 heures de formation

› Organisation de la formation

- › Formation sur douze mois, dont 37 semaines en entreprise
- › Les enseignements sont répartis sur deux semestres et représentent 450 heures de formation, le projet personnel et professionnel de chaque étudiant fait partie de l'évaluation finale. Chaque étudiant, quel que soit son statut (contrat de professionnalisation, contrat d'alternance ou formation continue), travaille avec un enseignant qui le guide dans la réalisation de son projet

Organisation des enseignements

- › Cours et travaux dirigés

Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu

Lieu de la formation

- › Pôle universitaire des sciences de gestion Bordeaux Bastide

Modalités particulières

- › La formation est réalisée en alternance



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**

Objectifs de la formation

La licence professionnelle Acheteur portée par le département Tech de Co de l'IUT de Bordeaux a pour objectif de former des cadres intermédiaires acheteurs en commerce et services.

Ils ont la responsabilité des achats d'une ligne de produits ou de services, gèrent les relations avec les fournisseurs potentiels, négocient les prix et les conditions d'achat. Pour définir les besoins

de l'entreprise, l'acheteur travaille avec les différents services de l'entreprise (en particulier production, marketing, recherche et développement, qualité...).

Cette activité peut s'exercer à l'international. Les apprentissages professionnels sont au cœur de la formation, plus de 40 % des enseignements sont assurés par des professionnels.

Spécificité

- › La fonction bénéficie de l'appui du monde professionnel de l'achat



Contenu des enseignements

UE 1 Aide à la réussite

- › Mise à niveau
- › Projet personnel et professionnel

UE 2 Outils au service de l'achat

- › Anglais des affaires
- › Communication interpersonnelle
- › Management de projet
- › Système d'information des achats

UE 3 Processus achat

- › Achat
- › Droit des contrats
- › Analyse financière des fournisseurs
- › Mesure de la performance
- › Qualité appliquée aux achats

UE 4 Projet tuteuré

UE 5 Dimension contextuelle des achats

- › Anglais des affaires (dont TOEIC)
- › Veille concurrentielle appliquée aux achats
- › Ethique, clauses sociales et développement durable
- › Achat public
- › Achat dans des contextes particuliers

UE 6 Management achat

- › Négociation achat
- › Logistique achat
- › Marketing achat
- › Stratégie

UE 6 Stage ou alternance

Dispositifs d'accompagnement

- › Projet personnel et professionnel encadré par un enseignant



Insertion professionnelle

L'acheteur en commerce et services contribue à l'amélioration de la marge, à la création de valeur en termes de qualité des services, des produits ou des fonctions à acheter et gère l'ensemble des relations avec les fournisseurs potentiels et sélectionnés (appels d'offres, cahiers des charges, contrats, relationnel...)

Les métiers possibles sont :

- › Acheteur dans une PME
- › Acheteur de frais généraux
- › Acheteur de services
- › Acheteur de grand magasin ou de centrale d'achats
- › Acheteur public

Professionnalisation

- › Contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage ou stage obligatoire de 15 semaines pour les « formation continue »

Statistiques

Taux taux d'insertion à 6 mois
promotion 2016

84,6 %

Chiffres de l'Observatoire de la formation et de la vie universitaire, enquête réalisée 9 mois après la sortie.

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire des sciences de gestion
35 avenue Abadie
CS 51412
33072 Bordeaux Cedex

Accès > Tram A : arrêt Jardin botanique
iut.u-bordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du site
internet de l'IUT : www.iut.u-bordeaux.fr

Contacts

Pour toute question sur la formation
05 56 00 95 67
lp-acheteur@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur l'inscription
Service formation et vie universitaire
05 56 00 95 54
fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

**Pour toute question sur les dispositifs
d'alternance, de reprises d'études et de VAE**
Service formation continue et alternance
Antenne Bordeaux-Bastide
05 56 00 95 69
fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

u-bordeaux.fr/formation

université
de **BORDEAUX**