

LOGISTIQUE ET TRANSPORT

(STRATÉGIE ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS)



BACHELOR

BAC +3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



La formation « Responsable en Développement Marketing et Vente » forme de futurs cadres d'entreprise polyvalents et directement opérationnels sur le terrain dans une fonction proche de la direction d'un centre de profit ou d'une PME.

Le titulaire de ce titre peut exercer son activité dans tous les secteurs d'activité (industries, services, négoce...) et dans tous types de structures (associations, TPE, PME, grands groupes...). Il contribue au développement de l'entreprise par la conception et la mise en place d'actions pour lesquelles il est amené à gérer les aspects financiers, stratégiques et humains.

Ce cycle d'études permet de valider le Bachelor Marketing et Vente.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre certifié de niveau 6 - Code
NSF 310, 310p - Fiche N° RNCP34734
Enregistré au RNCP le 30/06/2020 pour
une durée de 5 ans - Certificateur :
Formatives.

Cette formation forme de futurs
cadres d'entreprise polyvalents et
directement opérationnels sur le
terrain dans une fonction proche de
la direction d'un centre de profit ou
d'une PME.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

COMMERCIAL ET MA

BACHELOR

LE PROGRAMME :

UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE

- Comptabilité
- Gestion financière
- Comptabilité analytique
- Contrôle de gestion
- Budgets
- Réglementations
- Responsabilités et risques professionnels
- Droit des sociétés et droit des contrats

UE 2 : CULTURE D'ENTREPRISE

- Politique et diagnostic stratégique
- Économie internationale
- Management de l'information
- Techniques de veille et de recherche (benchmark)
- Marketing stratégique
- Stratégie de communication
- Communication de crise

UE 3 : MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES

- Fondamentaux de la GRH
- Management d'une équipe
- Management interculturel
- Gestion des conflits
- Gestion administrative du personnel
- Communication interpersonnelle
- Conduite de réunions

UE 4 : OUTILS & SUPPORTS

- Gestion de projet
- Achats et logistique
- Informatique de gestion : PGI CRM
- Gestion base de données
- Analyse de données
- RGPD
- Processus qualité
- Responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : TECHNIQUES & STRATÉGIES COMMERCIALES

- Pilotage d'actions commerciales
- Négociation (internationale)

UE 6 : ACHATS & LOGISTIQUES

- Fondamentaux de la Logistique, de la Supply Chain Management
- Typologie fournisseurs, gestion de portefeuilles
- Recherche de fournisseurs, international
- Rôle et organisation d'une plateforme logistique
- Processus Achats et Logistique
- Contraintes des achats : qualité, quantité, rebus
- Marketing des services et fournisseurs, marketing des achats
- Veille stratégique, études de marchés
- E-achats: e-purchasing, e-procurement, Achats responsables et durables
- Management de la logistique
- Négociation Achats : grands comptes, acteurs stratégiques
- Gestion des budgets SCM
- Qualité du service Achats Logistique
- Anglais professionnel

UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral

Examen final = dossier professionnel sur 2 jours

Les cours sont répartis sur 2 semestres d'études pour chaque année

Ils en parlent mieux que nous



MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES...

Bloc 1 : Réaliser un contrôle budgétaire

Bloc 2 : Manager une équipe

Bloc 3 : Manager des projets liés à la gestion d'entreprise

Bloc 4 : Gérer les achats et la logistique

L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement des 4 blocs de compétences.

L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

MODALITÉS

En Alternance

au rythme de 3 jours de cours
et 7 jours en entreprise par quinzaine.

En formule DECLIC

Stages en entreprise obligatoires.

En formation continue (nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Responsable des Achats
- Manager des Achats-Importation
- Négociateur(trice) Grands Comptes Fournisseurs
- Responsable de la Logistique
- Responsable de plate-formes, de dépôts
- Responsable de Développement International
- Manager E-Services

LES CONDITIONS

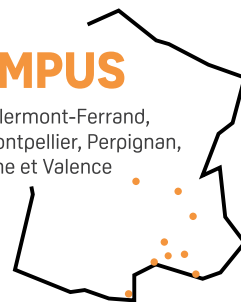
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 75 85 36 44
info@wesford-clermont.fr