

ESAP

acheteur leader



VOUS AVEZ UN BAC +2 ?
INTÉGREZ L'ESAP ACHETEUR LEADER !
ET OBTENEZ **EN 2 ANS** UN TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II (BAC +4)

Ecole Supérieure des Acheteurs Professionnels

Les Acheteurs forment les Acheteurs !

cdaf
formation

en
2 ans



“ La fonction achat est un maillon stratégique dans l'entreprise tant au niveau de la rentabilité que de la fiabilité des produits et des prestations achetées. Son rôle consiste à trouver les ressources nécessaires au fonctionnement de l'entreprise en travaillant avec les fournisseurs les plus performants. Rejoindre le parcours ESAP vous donne l'opportunité d'être opérationnel et pragmatique dans la fonction Achat.

Notre expérience et la qualité des enseignements nous permettent de partager des objectifs compatibles avec les attentes des entreprises et de rendre les achats accessibles à tous avec un investissement financier modéré pour l'étudiant. Vous serez en mesure de promouvoir votre employabilité sur des faits, de communiquer à l'international vos bonnes pratiques, d'être un salarié attractif et intéressant pour toute entreprise ayant une démarche de progrès permanents.

Afin de mener à bien votre projet professionnel, rejoignez l'ESAP, une école présente sur toute la France, avec des promotions à taille humaine, garantissant l'interactivité entre les apprenants. ”

Éric Lépine
Directeur région sud-ouest

ADMISSION

- Niveau bac + 2
- Dossier + Entretien d'admission

ATOUTS

- Pionnier de la formation Achat en France
- Cours dispensé par des professionnels
- Période en entreprise
- Formation prise en charge par l'entreprise dès la deuxième année (troisième année possible)
- Possibilité de poursuivre la formation vers le titre Niveau I Manager des Achats Internationaux
- Nombre de place limité à 28 personnes

2 FORMULES

Année 1 : classe préparatoire

- 40 jours (280 h)
- 3 jours par semaine (lundi, mardi et mercredi)
- Septembre à décembre : en cours
- Janvier à juin : période en entreprise

Année 2 : en alternance

- 60 jours (420 h) + 1 jour de soutenance
- 3 jours (jeudi, vendredi, samedi) toutes les 2/3 semaines
- Septembre à juillet
- En alternance en entreprise

LIEU

- Bordeaux

TARIF

- Coût à la charge de l'apprenant : 4000 € HT (+TVA 20%) soit 4 800 € TTC

2 années de formation
à coût concurrentiel

“ 4000 € HT à la charge de l'étudiant auxquels peut s'appliquer une réduction de 5% par parrainage confirmé ”

PROGRAMME ANNÉE 1

280 h

2 J + 1 J Communication sur les réseaux sociaux + Développement réseau personnel	3 J Management opérationnel	3 J Présentation des projets et travaux réalisés	2 J + 2 J Anglais des affaires + E-learning	2 J + 1 J Pack Office + Présentation
2 J Gestion de production	2 J Marketing Étude de marché Business model	2 J Savoir vendre son projet : simulation d'entretien	2 J Communication interpersonnelle	2 J Gestion de projet
2 J Rédaction de CV et lettres de motivation	2 J Conduite de réunion	3 J Organisation journée Achat ou rencontres	3 J Visite en entreprise industrielles et de services	4 J Mission consulting

PROGRAMME ANNÉE 2

420 h

3 J Introduction aux achats	3 J Économie générale	3 J Économie d'entreprise	3 J Activités et processus Achat	3 J Analyse du besoin
2 J + 1 J Marketing Achat et sourcing / Audit Achat et Fournisseur	3 J Stratégie Achat	3 J Analyse financière et diagnostic fournisseur	2 J + 1 J Contrôle de gestion et Analyse des coûts Achat Gestion de projet et des investissements	2 J + 1 J Méthodes de décomposition des coûts/TCO Mesure de la performance Achat
3 J Supply chain	2 J + 1 J Communication et leadership Sous-traitance et externalisation	3 J Négociation : préparation et conduite	2 J Négociation : communication et tactiques	3 J Contrats d'Achat
3 J Gestion des risques Achat	1 J + 1 J + 1 J TIC et systèmes d'Info Achat / Achats responsables et durables Cas pratique national	2 J Bonnes pratiques des achats indirects	3 J Mission de consulting Achat	4 J Jeux d'entreprise : simulation, prise de décisions
1 J Soutenance d'une étude Achat / Soutenance d'un plan d'actions consulting Achat				



💡 ENVIE DE POURSUIVRE > BAC+5 ?

OBTENEZ LE TITRE CERTIFIÉ NIVEAU I (BAC +5)

MANAGER DES ACHATS INTERNATIONAUX

AVEC L'ESAP, C'EST POSSIBLE !

Nous proposons une année supplémentaire avec un parcours pédagogique étudié pour vous faire prendre de la hauteur afin que vous vous imprégniez des fondamentaux et des enjeux du management de la fonction Achat.

Cette année supplémentaire est également accessible en contrat de professionnalisation et dispensée dans 5 centres CDAF Formation - ESAP en France.

C'est une opportunité unique d'obtenir un Bac + 5 pour un investissement moindre puisque **les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise** dès la deuxième année.



“ L'ESAP est pour moi une étape obligatoire dans la vie des acheteurs

Tant au niveau personnel que professionnel, on sort de cette école grandi car elle nous permet d'acquérir les compétences et la maturité nécessaires pour diriger un service Achat. On assimile facilement ces outils et méthodes grâce aux formateurs qui sont de véritables experts dans leur matière et aussi grâce à la dynamique qui se crée au sein de la promotion. Certes le rythme peut paraître soutenu lorsqu'on vous annonce des cours le samedi mais d'un point de vue professionnel c'est l'idéal pour garder la main sur mes dossiers en cours. La formation s'adresse seulement à des personnes motivées, pour la dynamique du groupe cela n'est que mieux. ”

Océane Lepotier
Responsable Achat - Société EFINOR (Métallurgie)
2 années en contrat de professionnalisation ESAP
2013, Acheteur Leader • 2014, Manager Achat



“ L'ESAP : une ouverture d'esprit

Après un DUT Gestion des Entreprises et Administrations j'ai choisi d'opter pour l'alternance dans les achats. J'ai d'abord fait le titre niveau II à Montauban. Séduit par les différents intervenants j'ai décidé de poursuivre le cursus avec le Titre de niveau I. Parfaitement adapté aux exigences du monde du travail cette formation tient sa vraie valeur ajoutée. Elle permet effectivement de découvrir et d'approfondir toutes les notions achats mais surtout elle donne une ouverture d'esprit et donne les clés pour comprendre le monde de demain. Aujourd'hui elle me permet de m'épanouir dans mon poste d'acheteur chez Airbus. ”

Mickael Castello
Acheteur - Airbus (Constructeur aéronautique)
2 années en contrat de professionnalisation ESAP
2013, Acheteur Leader • 2014, Manager Achat