

# Certificat Avancé

## Supplier Relationship Management



## Certificat Avancé Supplier Relationship Management

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: **Diplômés Supérieurs et Professionnels ayant une expérience démontrable dans le domaine Économique et Financier**

Accès au site web: [www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-supplier-relationship-management](http://www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-supplier-relationship-management)

# Accueil

01

Accueil

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Structure et contenu

---

*page 18*

06

Méthodologie

---

*page 24*

07

Profil de nos étudiants

---

*page 32*

08

Direction de la formation

---

*page 36*

09

Impact sur votre carrière

---

*page 42*

10

Bénéfices pour votre  
entreprise

---

*page 46*

11

Diplôme

---

*page 50*

# 01 Accueil

Les relations avec les fournisseurs doivent être fluides et prospères pour garantir le succès de l'entreprise. Une seule défaillance dans cette partie de la chaîne et toute la production en aval peut être affectée, ce qui implique inévitablement une perte de profit. Dans ce contexte c'est l'expert en gestion et administration des relations avec les fournisseurs qui fournit les solutions de qualité à l'entreprise, devenant ainsi un personnage indispensable et de grande valeur. Afin de répondre à cette demande professionnelle qui pourrait conduire à la croissance de nombreux professionnels, TECH a développé une qualification complète avec laquelle l'étudiant apprendra toutes les questions de base et avancées de Supplier Relationship Management, se distinguant largement dans le domaine de la logistique.



Certificat Avancé en Supplier Relationship Management.  
TECH Université Technologique



“

*C'est le moment idéal pour vous spécialiser dans la logistique des fournisseurs et obtenir un emploi attractif"*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



### Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

**95 %** | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

**+100 000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez avec les meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"*

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

### Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.*

05

### Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

*Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.*

06

### Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

*20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté de TECH Université Technologique.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.*

# 04

# Objectifs

Un Certificat Avancé en relation avec les fournisseurs doit posséder une série de qualités et de compétences spécifiques bien déterminées. L'objectif de ce programme est de doter les étudiants de toutes ces qualités et compétences, en plus de renforcer leur capacité de leadership grâce à des compétences concrètes en matière de gestion des équipes de travail *Management*.



“

*Vous consoliderez vos compétences en leadership en vous appuyant sur le meilleur matériel didactique disponible et sur une équipe académique d'un niveau exceptionnel, qui n'hésitera pas à vous aider à atteindre le sommet de votre carrière"*

TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens.  
Ils collaborent pour les atteindre.

Le Certificat Avancé en Supplier Relationship Management formera l'étudiant à:

01

Définir les dernières tendances et évolutions en matière de gestion d'entreprise

02

Développer, diriger et exécuter des stratégies d'achat et recherche de fournisseurs les plus efficaces et axées sur les besoins de l'entreprise, qui offrent des propositions de valeur personnalisées

03

Concevoir des stratégies pour prendre des décisions dans des environnements complexes et instables, en évaluant leur impact sur l'entreprise





04

Développer des stratégies pour diriger la stratégie de recherche de fournisseurs en période de changement

05

Développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement l'activité commerciale de l'organisation

06

Choisir les canaux et moyens de vente adéquats, en concordance avec la marque et le positionnement de l'entreprise

# 05

## Structure et contenu

Ce Certificat Avancé a été structuré en 4 modules d'enseignement qui contiennent toutes les connaissances nécessaires en matière de leadership, *Management* et relations logistiques avec les fournisseurs. L'étudiant obtiendra son diplôme avec une forte probabilité d'obtenir une amélioration salariale et professionnelle importante, incorporant des compétences uniques et distinctives dans son programme de compétences.



“

*C'est l'occasion que vous attendiez pour exceller dans le domaine de la logistique. Inscrivez-vous dès aujourd'hui et commencez à construire un avenir brillant avec TECH Université technologique"*

## Plan d'études

Le Certificat Avancée en Supplier Relationship Management de TECH Université Technologique prépare les étudiants à faire face aux décisions et aux situations commerciales liées aux relations entre les fournisseurs et les clients, qui sont essentielles dans toute chaîne d'approvisionnement puisqu'elles en constituent le maillon le plus important.

Au cours des 375 heures prévues du cursus l'étudiant apprendra tous les aspects fondamentaux de la logistique et de la gestion économique, en complétant sa formation par des compétences en management et étude de marchés.

En plus, le corps enseignant a mis au point une série de cas réels dans lesquels les techniques et les méthodologies enseignées dans le programme sont appliquées, de sorte que l'étudiant apprend de manière contextuelle comment traiter les problèmes possibles ou les décalages qui peuvent survenir dans les relations avec les fournisseurs.

Ce Certificat Avancé se déroule sur 6 mois et se divise en 4 modules:

<b>Module 1</b>	<i>Management et leadership</i>
<b>Module 2</b>	<i>Logistique et gestion économique</i>
<b>Module 3</b>	<i>Investigation du marché</i>
<b>Module 4</b>	<i>Supplier Relationship Management</i>

## Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Supplier Relationship Management entièrement en ligne. Pendant les 6 mois que dura la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'autogérer leur temps d'étude.

*Une expérience éducative unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel*



## Module 1. Management et leadership

### 1.1. General Management

- 1.1.1. Intégration des stratégies fonctionnelles dans les stratégies commerciales globales
- 1.1.2. Politique de gestion et processus
- 1.1.3. *Society and Enterprise*

### 1.2. Direction stratégique

- 1.2.1. Établir la position stratégique: mission, vision et valeurs
- 1.2.2. Développement de nouvelles affaires
- 1.2.3. Croissance et consolidation de l'entreprise

### 1.3. Stratégie concurrentielle

- 1.3.1. Analyse du marché
- 1.3.2. Avantage concurrentiel durable
- 1.3.3. Retour de l'investissement

### 1.4. Stratégie corporative

- 1.4.1. *Driving Corporate Strategy*
- 1.4.2. *Pacing Corporate Strategy*
- 1.4.3. *Framing Corporate Strategy*

### 1.5. Planification et stratégie

- 1.5.1. Pertinence de l'orientation stratégique dans le processus de contrôle de gestion
- 1.5.2. Analyse de l'environnement et de l'organisation
- 1.5.3. *Lean Management*

### 1.6. Gestion des talents

- 1.6.1. Gestion du capital humain
- 1.6.2. Environnement, stratégie et mesure
- 1.6.3. L'innovation dans la gestion des personnes

### 1.7. Développement de la gestion et leadership

- 1.7.1. Leadership et styles de leadership
- 1.7.2. Motivation
- 1.7.3. Intelligence émotionnelle
- 1.7.4. Capacités et compétences du Leader 2.0
- 1.7.5. Réunions efficaces

### 1.8. Gestion du changement

- 1.8.1. Analyse du rendement
- 1.8.2. Mener le changement. Résistance au changement
- 1.8.3. Gestion du processus de changement
- 1.8.4. Gestion d'équipes multiculturelles

### 1.9. Négociation

- 1.9.1. Négociation interculturelle
- 1.9.2. Approches pour la négociation
- 1.9.3. Techniques de négociation effective
- 1.9.4. La restructuration

## Module 2. Logistique et gestion économique

### 2.1. Diagnostic financier

- 2.1.1. Indicateurs pour l'analyse des états financiers
- 2.1.2. Analyse de la rentabilité
- 2.1.3. Rentabilité économique et financière d'une entreprise

### 2.2. Analyse économique des décisions

- 2.2.1. Contrôle budgétaire
- 2.2.2. Analyse de la concurrence Analyse comparative
- 2.2.3. Prise de décisions L'investissement ou désinvestissement des entreprises

### 2.3. Valorisation de l'investissement et Portfolio Management

- 2.3.1. Rentabilité des projets d'investissement et la création de valeur
- 2.3.2. Modèles pour l'évaluation des projets d'investissement
- 2.3.3. Analyse de sensibilité, élaboration de scénarios et arbres de décision

### 2.4. Gestion de la logistique des achats

- 2.4.1. Gestion du stocks
- 2.4.2. Gestion des entrepôts
- 2.4.3. Gestion des achats et approvisionnement

### 2.5. Supply Chain Management

- 2.5.1. Coûts et efficacité de la chaîne d'opérations
- 2.5.2. Changement dans les structures de la demande
- 2.5.3. Changement dans la stratégie des opérations

### 2.6. Processus logistiques

- 2.6.1. Organisation et gestion par processus
- 2.6.2. Approvisionnement, production, distribution
- 2.6.3. Qualité, coûts et outils de la qualité
- 2.6.4. Service après-vente

### 2.7. Logistique et clients

- 2.7.1. Analyse et prévision de la demande
- 2.7.2. Prévision et planification des ventes
- 2.7.3. *Collaborative Planning Forecasting & Replacement*

### 2.8. Logistique internationale

- 2.8.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
- 2.8.2. Formes et moyens de paiement internationaux
- 2.8.3. Plateformes logistiques au niveau international

**Module 3. Investigation des marchés****3.1. Principes fondamentaux du Marketing**

- 3.1.1. Principales définitions
- 3.1.2. Concepts basiques
- 3.1.3. Évolution du concept de Marketing

**3.2. Marketing: de l'idée au marché**

- 3.2.1. Concept et portée du Marketing
- 3.2.2. Dimensions du Marketing
- 3.2.3. Le Marketing 3.0

**3.3. Nouvel environnement concurrentiel**

- 3.3.1. Innovation technologique et impact économique
- 3.3.2. Société de la connaissance
- 3.3.3. Le nouveau profil du consommateur

**3.4. Méthodes et techniques de recherche quantitatives**

- 3.4.1. Variables et échelles de mesure
- 3.4.2. Sources d'information
- 3.4.3. Techniques d'échantillonnage
- 3.4.4. Traitement et analyse des données

**3.5. Méthodes et techniques de recherche qualitatives**

- 3.5.1. Techniques directes: *Focus Group*
- 3.5.2. Techniques anthropologiques
- 3.5.3. Techniques indirectes
- 3.5.4. *Two Face mirror* et méthode Delphi

**3.6. Segmentation des marchés**

- 3.6.1. Typologies des marchés
- 3.6.2. Concept et analyse de la demande
- 3.6.3. Segmentation et critères
- 3.6.4. Définition du public cible

**3.7. Types de comportement d'achat**

- 3.7.1. Comportement complexe
- 3.7.2. Comportement réducteur de la dissonance
- 3.7.3. Comportement de recherche variée
- 3.7.4. Le comportement habituel d'achat

**3.8. Systèmes d'information du Marketing**

- 3.8.1. Approches conceptuelles du système d'information en Marketing
- 3.8.2. *Data Warehouse and Datamining*
- 3.8.3. Systèmes d'information géographique

**3.9. Gestion de projets de recherche**

- 3.9.1. Outils d'analyse de l'information
- 3.9.2. Élaboration d'un plan de gestion des attentes
- 3.9.3. Évaluation de la viabilité des projets

**3.10. Marketing Intelligence**

- 3.10.1. *Big Data*
- 3.10.2. Expérience de l'utilisateur
- 3.10.3. Application des techniques

**Module 4. Supplier Relationship Management****4.1. Planification de la recherche de fournisseurs**

- 4.1.1. Processus d'offre et développement de critères
- 4.1.2. Identification des fournisseurs potentiels
- 4.1.3. Sélection des fournisseurs

**4.2. Critères de sélection des fournisseurs**

- 4.2.1. Critères économiques
- 4.2.2. Critères de qualité
- 4.2.3. Autres critères

**4.3. Gestion de la relation avec le fournisseur**

- 4.3.1. L'éthique dans les relations
- 4.3.2. Planifier le contrat
- 4.3.3. Acquisition de services

**4.4. Intégration des fournisseurs dans la chaîne de valeur**

- 4.4.1. Phases du processus d'intégration
- 4.4.2. Risques et paramètres de contrôle
- 4.4.3. Suivi
- 4.4.4. Rupture de l'intégration

**4.5. Droit Commercial**

- 4.5.1. Le contrat de vente
- 4.5.2. Paiements et arriérés
- 4.5.3. Garanties de conformité
- 4.5.4. Responsabilité pour les dommages causés par des produits défectueux
- 4.5.5. Contrats de location

**4.6. Droit du travail**

- 4.6.1. Contrats de travaux et de services
- 4.6.2. Responsabilité conjointe et solidaire
- 4.6.3. Responsabilité subsidiaire de sécurité sociale
- 4.6.4. Prévention des risques professionnels

**4.7. Droit fiscal**

- 4.7.1. Responsabilités fiscales dans la sous-traitance
- 4.7.2. Répercussions fiscales des achats

**4.8. Gestion et administration du contrat**

- 4.8.1. Négociation et démarrage
- 4.8.2. Suivi et contrôle des résultats
- 4.8.3. Fermeture du contrat

# 06

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*

## TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels*”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



#### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



#### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



#### Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



#### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### **Case studies**

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### **Résumés interactifs**

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### **Testing & Retesting**

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

# Profil de nos étudiants

Ce Certificat Avancé en Supplier Relationship Management réunit des professionnels du secteur de la gestion et de la logistique, ce qui constitue une excellente occasion pour les étudiants de se constituer un réseau de *Networking* et connaître de futurs clients, fournisseurs ou des partenaires commerciaux.





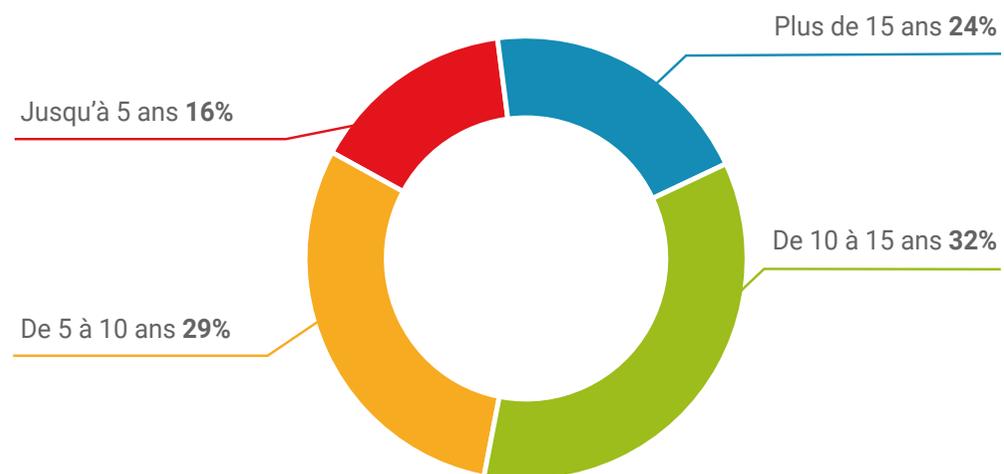
“

*Ceci est le programme dont votre carrière a besoin, un programme dans lequel vous serez entouré de professionnels ayant les mêmes intérêts que vous”*

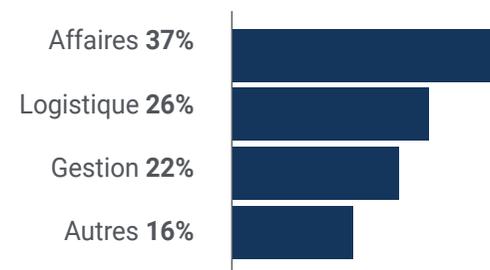
### Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

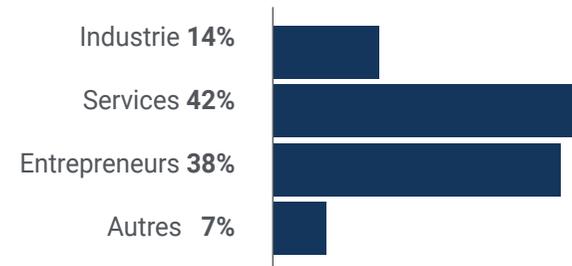
### Années d'expérience



### Formation

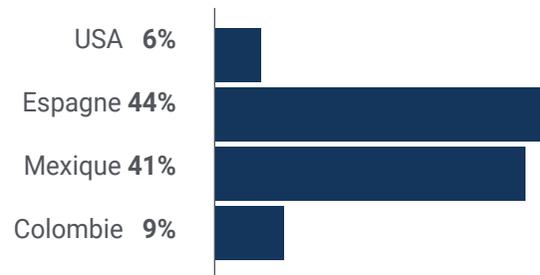


### Profil académique



## Distribution géographique

---



## María Martín

---

**Directrice Marketing**

*"C'est la meilleure option académique qui peut être trouvée Grâce à ce Certificat Avancé en Supplier Relationship Management, j'ai réussi à exceller dans mon travail et, en fait, j'ai réussi à gravir les échelons de mon entreprise jusqu'à devenir directrice de Marketing. Ce fut une expérience très agréable et je la recommande à tous ceux qui souhaitent se développer sur le plan personnel et professionnel"*

08

# Direction de la formation

Notre université compte des professionnels spécialisés dans chaque domaine de connaissance, qui apportent l'expérience de leur travail à nos cours de formation. Une équipe multidisciplinaire au prestige reconnu qui s'est réunie pour vous offrir toutes ses connaissances dans ce domaine.





“

*Notre équipe pédagogique, experte en Supplier Relationship Management, vous aidera à atteindre le succès dans votre profession”*

## Directeur invité international

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et leader d'une équipe hautement qualifiée. En effet, Arens occupe le poste de directeur général des achats au sein de la division d'Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, entreprise où il a développé la majeure partie de sa carrière professionnelle. Basée sur Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions pour les défis opérationnels du géant technologique, tels que l'intégrité des données de base, les mises à jour des données de fournisseurs et leur hiérarchisation.

Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques de fournisseurs, générant des améliorations dans le processus et la gestion de flux de travail qui ont résulté en économies des coûts significatifs.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de diverses industries, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la prestation de solutions stratégiques, y compris le marketing, l'analyse des médias, mesure et attribution. En effet, il a d'ailleurs reçu plusieurs reconnaissances pour son travail, parmi elles le Prix du Leadership BIM et le Prix du Leadership Search, Prix du Programme de Génération de Leads d'Exportation et le Prix du Meilleur Modèle de Ventes de EMEA.

Arens a également occupé le poste de Gérant des Ventes à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a fait construire une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a dirigé l'équipe de vente pour atteindre des résultats et bien collaborer entre elle et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste d'Analyste Senior de l'Industrie, à Hambourg, Allemagne, créant des scénarios pour plus de 150 clients utilisant des outils internes et tertiaires pour soutenir l'analyse.

A élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du thème, y compris la compréhension des facteurs macroéconomiques et politiques/régulateurs qui affectent l'adoption et la diffusion de la technologie.



## M. Arens, Manuel

---

- Directeur général des achats - Google, Californie, Etats-Unis
- Responsable principal d'analyse et technologie B2B à Google, Etats-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire de compte chez Google, Irlande
- Accounts Payables à Eaton, Royaume-Uni
- Gestionnaire de la chaîne d'approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde"*

## Direction



### **M. Larrosa Guirao, Salvador**

- ◆ Spécialiste en Finances
- ◆ Expert en Etude de marchés, Finances et Analyse des Risques
- ◆ Enseignante Universitaire

## Direction

### **Mme Gomis Noriega, Silvia**

- ◆ Spécialiste de l'Innovation
- ◆ Coordinatrice R&D&i
- ◆ Experte en Transformation Technologique
- ◆ Enseignants



09

# Impact sur votre carrière

Ce programme est conçu pour avoir le plus grand impact positif possible sur la carrière de l'étudiant, en lui fournissant les meilleurs outils pour qu'il puisse commencer à voir des améliorations dans sa méthodologie de gestion avant même d'avoir obtenu son diplôme.



“

*Ce programme est conçu pour répondre à vos besoins personnels et professionnels. N'hésitez pas et inscrivez-vous dès maintenant"*

## Êtes-vous prêt à faire le grand saut?

### Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Certificat Avancé en Supplier Relationship Management de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare ses étudiants à affronter des défis commerciaux et à prendre des décisions au niveau financier dans le domaine de la gestion stratégiques des achats et les fournisseurs.

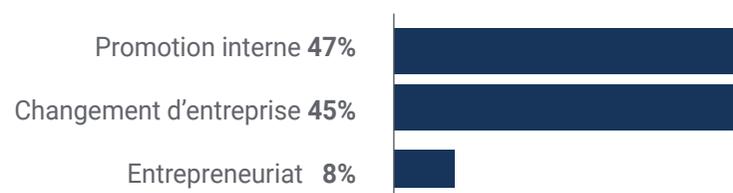
*Ne manquez pas l'occasion de vous spécialiser avec TECH et vous verrez que vous obtiendrez rapidement les résultats recherchés.*

*Si vous souhaitez apporter un changement positif à votre profession, le Certificat Avancé en Supplier Relationship Management vous aidera à y parvenir.*

## Heure du changement



## Type de changement



## Amélioration salariale

---

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants.



10

# Bénéfices pour votre entreprise

Ce programme est également bénéfique pour les entreprises participantes, puis pourront bien incorporer à leurs files deS professionnels dotés d'un ensemble unique dans la gestion et la direction de la chaîne logistique des achats. Cela se traduira en fin de compte par une administration plus efficace de cet aspect fondamental de toute entreprise, ce qui conduira inévitablement à une amélioration des résultats économiques.





“

*Ce programme est ce dont votre parcours professionnel a besoin pour obtenir le coup de pouce de qualité que vous recherchez”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.



05

### Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

---

06

### Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.

# 11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Supplier Relationship Management vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans déplacements ni de démarches administratives"*

Ce **Certificat Avancé en Supplier Relationship Management** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal\* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Supplier Relationship Management**

N° d'heures officielles: **375 h.**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## Certificat Avancé Supplier Relationship Management

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Certificat Avancé

## Supplier Relationship Management