

Mastère Hybride

MBA en Gestion des Achats



Mastère Hybride

MBA en Gestion des Achats

Modalité: Hybride (En ligne + Stage Pratique)

Durée: 12 mois

Diplôme: TECH Université Technologique

Heures de cours: 1.620 h

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/mastere-hybride/mastere-hybride-mba-gestion-achats

Sommaire

01

Présentation

Page 4

02

Pourquoi suivre ce Mastère Hybride?

Page 8

03

Objectifs

Page 12

04

Compétences

Page 16

05

Direction de la formation

Page 20

06

Plan d'étude

Page 26

07

Stage Pratique

Page 34

08

Où suivre le Stage Pratique?

Page 40

09

Méthodologie

Page 44

10

Diplôme

Page 52

01 Présentation

Le manque d'approvisionnement en produits, la mauvaise qualité des produits ou un processus logistique incorrect entraîneront sans aucun doute la faillite d'une entreprise. Cependant, ces déficiences peuvent être facilement corrigées si l'entreprise dispose d'un excellent service d'achat, géré par un professionnel qualifié. C'est pourquoi TECH propose cette formation universitaire au contenu avancé et de qualité, qui permet aux étudiants d'acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir diriger efficacement un département crucial dans la stratégie de toute entité. Une formation qui se compose d'une phase théorique 100 % en ligne et d'un séjour pratique dans une entreprise prestigieuse, où vous pouvez développer vos compétences et vos capacités de manière plus directe et dans un scénario de travail réel.



“

Ce Mastère Hybride en Gestion des Achats vous permettra d'élaborer la meilleure stratégie dans ce domaine, au sein de votre entreprise"

Ces dernières années, le département des Achats a acquis une grande importance au sein des entreprises, en raison de la forte compétitivité et des exigences des consommateurs, qui recherchent des produits innovants et de qualité. Dans ce contexte, il est essentiel d'avoir d'excellents fournisseurs, d'établir des accords pour la livraison et la réception des marchandises, et ce toujours dans un souci de rentabilité.

En outre, les nouvelles technologies ont donné lieu, dans de nombreuses entreprises, à la numérisation et à des changements dans la logistique. Un nouveau scénario, où il est essentiel d'avoir des professionnels capables de gérer ces départements avec une nouvelle vision de l'entreprise et avec tous les outils de gestion disponibles. C'est dans cette optique que TECH a créé ce Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats, qui offre aux étudiants une formation de haut niveau, avec une perspective théorique-pratique.

Ainsi, dans ce cours académique, les étudiants se pencheront sur le leadership, la gestion de projet, la gestion stratégique des achats, la responsabilité sociale des entreprises et l'impact socio-écologique. Ils acquerront une vision internationale et de l'expansion des entreprises. Pour ce faire, cette institution académique met à votre disposition des ressources pédagogiques multimédias auxquelles vous pouvez accéder, en toute commodité, quand et où vous le souhaitez. Il suffit d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone portable avec une connexion internet pour consulter le syllabus hébergé sur la plateforme virtuelle.

Une fois la phase théorique achevée, le diplômé effectuera un stage pratique dans une entreprise prestigieuse et expérimentée dans son secteur. Cela lui permettra d'acquérir une expérience d'apprentissage beaucoup plus directe et essentielle pour progresser dans sa carrière professionnelle.

Sans aucun doute, TECH offre avec ce programme universitaire une option académique unique pour ceux qui souhaitent étudier une formation de haut niveau, avec un accès flexible à son programme d'études, et aussi avec une Formation Pratique, qui vous amènera à vous développer dans la Gestion d'un Département des Achats d'une entreprise pertinente.

Ce **Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- Le développement de 100 cas pratiques présentés par des experts en management et en Gestion des Achats
- Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique, qui vise à fournir une information et une assistance actualisées sur les disciplines administratives essentielles à la pratique professionnelle
- Connaissance approfondie du domaine des Ressources Humaines, de ses caractéristiques et de ses modèles de gestion
- Système d'apprentissage interactif basé sur des algorithmes pour la prise de décision à partir d'études de cas
- Des guides pratiques pour l'utilisation des principaux outils de gestion des Ressources Humaines
- Le tout, sera complété par des cours théoriques, des questions à l'expert, des forums de discussion sur des sujets controversés et un travail de réflexion individuel
- Les contenus sont disponibles à partir de tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet
- En outre, le diplômé pourra effectuer un stage dans une entreprise importante



Menez la stratégie d'achat de votre entreprise avec des garanties et faites-la grandir, grâce aux connaissances que vous allez acquérir dans ce Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats"

“

Effectuez un stage intensif de 3 semaines dans un centre prestigieux et acquérez toutes les connaissances nécessaires pour gérer avec succès le Département des Achats de grandes entreprises"

Dans cette proposition de Mastère Hybride, de nature professionnelle et de modalité d'apprentissage hybride, le programme est destiné à la mise à jour des professionnels qui exercent leurs fonctions dans le Département des Achats et qui exigent un haut niveau de qualification. Les contenus sont basés sur les dernières données scientifiques, et sont orientés de manière didactique pour intégrer les connaissances théoriques dans la pratique médicale, et les éléments théoriques-pratiques faciliteront l'actualisation des connaissances et permettront la prise de décision dans le cadre de la stratégie d'entreprise

Grâce à leur contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, ils permettront au professionnel du Département des Achats d'apprendre de manière située et contextuelle, c'est-à-dire dans un environnement simulé qui fournira un apprentissage immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles. La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel vous devrez essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

TECH met les outils pédagogiques les plus innovants à votre portée. Accédez-y, 24 heures sur 24, à partir de n'importe quel appareil électronique doté d'une connexion internet.

Prenez des mesures fermes et sûres dans l'acquisition de produits pour votre entreprise, grâce aux outils de gestion de projet que vous obtiendrez dans cette qualification.



02

Pourquoi suivre ce Mastère Hybride?

Se tenir au courant des procédures et des méthodologies les plus efficaces en matière de Gestion des Achats nécessite une mise à jour constante en raison des progrès de la technologie et de la science. L'administration et la direction d'une entreprise requièrent des professionnels qualifiés dans chaque département pour assumer efficacement leurs tâches. Compte tenu de cette nécessité et du peu de temps dont disposent actuellement les professionnels, TECH a conçu un nouveau modèle d'enseignement avec un espace théorique 100 % en ligne et une Formation Pratique dans un centre d'affaires de premier plan avec les experts les plus avant-gardistes. De cette façon, vous configurerez le profil compétitif dont vous avez besoin sur le marché du travail d'aujourd'hui.



“

En seulement 12 mois, vous serez en mesure de façonner un profil managérial beaucoup plus compétitif, en phase avec les exigences du marché du travail actuel”

1. Actualisation des technologies les plus récentes

Ce Mastère Hybride dispose d'une technologie et d'une méthodologie de pointe, de sorte qu'il peut être suivi dans le confort de l'appareil de votre choix. La partie théorique dispose d'un matériel d'étude exclusif et des ressources audiovisuelles les plus dynamiques, ce qui vous permettra d'effectuer les 1500 premières heures de manière confortable et flexible. Enfin, vous disposerez de 120 heures de Formation Pratique dans un environnement d'entreprise à la pointe des objectifs proposés.

2. Exploiter l'expertise des meilleurs spécialistes

Ce programme dispose d'un itinéraire académique spécialisé dans la Gestion des Achats qui a été développé par les professeurs les plus compétents ayant un profil spécifique et une grande expérience dans le domaine. De même, non seulement en théorie, mais aussi en pratique, vous serez accompagné par un tuteur qui vous sera assigné afin d'atteindre l'objectif fixé.

3. Accéder à des milieux professionnels de premier ordre

TECH sélectionne soigneusement tous les centres disponibles pour la Formation Pratique. Grâce à cela, le professionnel aura un accès garanti à un environnement professionnel prestigieux dans le domaine de la Gestion des Achats.

Vous pourrez ainsi expérimenter le fonctionnement quotidien d'un domaine de travail exigeant, rigoureux et exhaustif, en appliquant toujours la méthodologie de travail la plus moderne.





4. Combiner les meilleures théories avec les pratiques les plus modernes

Grâce à l'innovation constante et à l'étude des méthodes d'enseignement les plus efficaces, TECH est parvenu à cette nouvelle proposition académique d'apprentissage hybride dans laquelle le professionnel pourra développer tous ses talents en termes de fonctions de gestion et de leadership dans un service d'achat dès le premier jour.

5. Élargir les frontières de la connaissance

TECH facilite l'expansion professionnelle et personnelle dont le travailleur d'aujourd'hui a besoin avec ce Mastère Hybride. Ce programme unique et progressif vous permettra d'avancer vers le succès, en seulement 12 mois et avec une méthode d'apprentissage basée sur le *Relearning* et la pratique pour améliorer vos propres talents.

“

Vous bénéficierez d'une immersion pratique totale dans le centre de votre choix”

03 Objectifs

La conception de ce programme universitaire permettra aux étudiants d'obtenir un apprentissage intensif de la Gestion des Achats sur une période de 12 mois. Des connaissances essentielles pour leur développement personnel et professionnel, où la compétitivité et la différenciation marquent le marché. Pour ce faire, TECH fournit des ressources pédagogiques innovantes, accessibles 24 heures sur 24, à partir de n'importe quel appareil électronique doté d'une connexion Internet. La flexibilité dans une phase théorique, qui est complétée par un séjour pratique dans une entité de référence dans son secteur. Avec tout cela, cette institution académique cherche à stimuler la carrière professionnelle des étudiants.



“

Ce programme Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats vous donne l'opportunité d'exceller et de vous fixer de nouveaux défis dans le monde des affaires"



Objectif général

- Dans le cadre de la stratégie d'entreprise, le Département des Achats est essentiel pour obtenir des avantages, un service de qualité avec les fournisseurs, générant la satisfaction finale des clients qui achètent des produits. Ainsi, l'objectif général de ce Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats est d'offrir les connaissances théoriques et pratiques les plus avancées, qui permettent aux étudiants d'atteindre avec succès ces objectifs dans leur entreprise



Ce programme de remise à niveau vous apportera les connaissances dont vous avez besoin pour diriger en toute confiance la Gestion des Achats de votre prochain projet d'entreprise"





Objectifs spécifiques

- ♦ Définir les politiques d'approvisionnement dans le cadre de la logistique intégrée
- ♦ Définir les politiques, pratiques et leviers qui façonnent la gestion des achats, ainsi que les relations client-fournisseur
- ♦ Utiliser les outils d'achat les plus appropriés pour la sélection et l'évaluation des meilleurs fournisseurs
- ♦ Structuration des besoins dans le domaine des marchés publics
- ♦ Mise en œuvre d'un plan pour améliorer la productivité et réduire les coûts
- ♦ Évaluer et mesurer les résultats grâce à l'identification d'indicateurs clés
- ♦ Développer des stratégies de négociation qui génèrent des relations stables et positives avec les fournisseurs
- ♦ Élaborer le plan stratégique du département des achats
- ♦ Définir les implications financières de la gestion des achats sur la rentabilité de l'entreprise
- ♦ Acquérir des compétences de leadership qui permettront de mener à bien le travail professionnel avec plus d'aisance

04

Compétences

Dans le domaine de la Gestion des Achats, il est extrêmement important de maîtriser les outils de la gestion de projet et de l'analyse économique afin d'établir des stratégies appropriées. Tout cela sera possible grâce à cette formation universitaire qui permettra également aux étudiants de renforcer leurs compétences et leurs capacités de leadership dans un domaine de grande valeur dans le monde de l'entreprise.



“

*Ce Mastère Hybride vous
donnera les clés nécessaires
pour diriger le Département
des Achats ou pour démarrer
votre projet avec des garanties”*



Compétences générales

- ◆ Effectuer et gérer l'exécution et l'audit des achats
- ◆ Trouver et sélectionner les fournisseurs les plus appropriés pour l'entreprise
- ◆ Avoir une planification logistique internationale qui améliore les bénéfices de l'entreprise
- ◆ Appliquer les plus hauts niveaux de qualité dans tous les processus et projets
- ◆ Planifier les achats en fonction de la stratégie de l'entreprise
- ◆ Contrôler de manière adéquate la qualité des livraisons
- ◆ Acquérir des compétences pour maintenir une relation appropriée avec les fournisseurs et les clients
- ◆ Développer les compétences pour l'analyse de la situation financière de l'entreprise

“

Les compétences que vous développerez à l'issue de ce programme vous permettront d'atteindre les objectifs suivants”





Compétences spécifiques

- ♦ Réaliser le diagnostic financier de l'entreprise
- ♦ Réaliser une analyse de marché qui permet de connaître la situation de l'entreprise et de ses concurrents.
- ♦ Améliorer les processus d'achat et d'approvisionnement.
- ♦ Comprendre l'importance des audits dans le processus d'achat et d'approvisionnement de l'entreprise
- ♦ Comprendre l'entreprise et le processus logistique d'un point de vue stratégique international
- ♦ Obtenir des connaissances sur le droit commercial, le droit du travail et le droit fiscal liés à l'entreprise
- ♦ Maîtriser les outils Lean pour la gestion de projet
- ♦ Connaître les outils de gestion responsable

05

Direction de la formation

TECH a réuni une équipe complète d'enseignants possédant des connaissances reconnues dans le domaine pédagogique, en particulier dans le domaine des affaires, de l'administration et des achats. Cette réunion permet d'obtenir un contenu et une actualité de la plus haute qualité, grâce à son profil de travail actif. De cette façon, le professionnel aura le soutien dont il a besoin pour améliorer ses aptitudes et développer de nouvelles compétences qui seront mises en pratique immédiatement dans le secteur moderne des affaires.





“

Des experts en expansion internationale, en Responsabilité Sociale des Entreprises et en Audit composent le corps enseignant de ce programme”

Directeur invité international

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de responsable mondial des achats au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basé à Mountain View, en Californie, il a apporté des solutions aux défis opérationnels du géant de la technologie, tels que l'intégrité des données de base, la mise à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le marketing, l'analyse des médias, la mesure et l'attribution. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le BIM Leadership Award, le Search Leadership Award, l'Export Lead Generation Programme Award et l'EMEA Best Sales Model Award.

M. Arens a également occupé le poste de Directeur des Ventes à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a conduit l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer entre eux et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste d'Analyste Industriel Principal, basé à Hambourg, en Allemagne, créant des scénarios pour plus de 150 clients en utilisant des outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que Eaton, Airbus et Siemens, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en établissant des relations précieuses avec les clients et en travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



D Arens, Manuel

- Responsable principal de l'analyse B2B et de la technologie chez Google, États-Unis
- Directeur des Ventes chez Google, Irlande
- Senior Industry Analyst chez Google, Allemagne
- Account Manager à Google, Irlande
- Accounts Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable 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 des Finances
- ♦ Expert en Études de Marché, en Finance et en Analyse des Risques
- ♦ Enseignant Universitaire



Professeurs

Mme Gomis Noriega, Silvia

- ◆ Spécialiste de l'innovation
- ◆ Coordinatrice R&D&I
- ◆ Experte en transformation technologique
- ◆ Professeur

“

Cette proposition académique vous fournira toutes les connaissances nécessaires pour diriger le département des Achats des plus grandes entreprises”

06

Plan d'étude

Le programme de cette qualification universitaire a été conçu pour offrir le contenu le plus pertinent et le plus essentiel en matière de Gestion des Achats. Grâce à lui, les étudiants pourront élargir leurs connaissances et leurs compétences en matière de leadership, de gestion économique et de logistique. De plus, grâce au matériel didactique multimédia, les étudiants acquerront un apprentissage beaucoup plus attractif et dynamique en matière de gestion de projet, d'étude de marché ou de gestion stratégique. Cet excellent enseignement théorique est complété par une Formation Pratique dans une entreprise prestigieuse, où vous pourrez déployer les concepts acquis dans un environnement de travail réel.



“

Une équipe d'excellents professionnels ayant une expérience en Gestion des Achats sera chargée de vous fournir un apprentissage pratique et très utile"

Module 1. Management et leadership

- 1.1. *General Management*
 - 1.1.1. Intégration des stratégies fonctionnelles dans les stratégies commerciales mondiales
 - 1.1.2. Politique et Processus de Gestion
 - 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 sur investissement
- 1.4. Stratégie d'entreprise
 - 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 mesures
 - 1.6.3. L'innovation dans la gestion des personnes
- 1.7. Développement de la gestion et le leadership
 - 1.7.1. Leadership et styles de leadership
 - 1.7.2. Motivation
 - 1.7.3. Intelligence émotionnelle
 - 1.7.4. Réunions efficaces

- 1.8. Gestion du changement
 - 1.8.1. Analyse des performances
 - 1.8.2. Faire face au changement. Résistance au changement
 - 1.8.3. Gestion des processus de changement
 - 1.8.4. Gestion d'équipes multiculturelles
- 1.9. Négociation
 - 1.9.1. Négociation interculturelle
 - 1.9.2. Approches de la négociation
 - 1.9.3. Techniques de négociation efficaces
 - 1.9.4. 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. La prise de décision. Investissement ou désinvestissement des entreprises
- 2.3. Évaluation 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 financière pour la gestion des achats
 - 2.4.1. Effet multiplicateur des achats sur les bénéfices
 - 2.4.2. Rentabilité et réduction des coûts
 - 2.4.3. Coût d'opportunité des actifs
- 2.5. Contrôle économique des achats
 - 2.5.1. KPIs, indicateurs clés de gestion des achats
 - 2.5.2. Impact sur les coûts totaux d'une bonne gestion des KPIs
 - 2.5.3. Tableau de bord économique et de contrôle des achats

- 2.6. Gestion des entrepôts, des stocks et de la logistique
 - 2.6.1. Gestion de la logistique des achats
 - 2.6.2. Gestion des Stocks
 - 2.6.3. Gestion des Entrepôts
 - 2.7. *Supply Chain Management*
 - 2.7.1. Coûts et efficacité de la chaîne d'opérations
 - 2.7.2. Changement de la structure de la demande
 - 2.7.3. Changement de la stratégie d'exploitation
 - 2.8. Processus logistiques
 - 2.8.1. Organisation et gestion par les processus
 - 2.8.2. Approvisionnement, production, distribution
 - 2.8.3. Qualité, coûts et outils de la qualité
 - 2.8.4. Service après-vente
 - 2.9. Logistique et clients
 - 2.9.1. Analyse et prévision de la demande
 - 2.9.2. Prévision et planification des ventes
 - 2.9.3. *Collaborative planning forecasting and replacement*
 - 2.10. Logistique internationale
 - 2.10.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
 - 2.10.2. Formes et moyens de paiement internationaux
 - 2.10.3. Plateformes logistiques internationales
- Module 3. Étude de Marché**
- 3.1. Nouvel environnement concurrentiel
 - 3.1.1. Innovation technologique et impact économique
 - 3.1.2. Société de connaissance
 - 3.1.3. Le nouveau profil du consommateur
 - 3.2. Méthodes et techniques de recherche quantitative
 - 3.2.1. Variables et échelles de mesure
 - 3.2.2. Sources d'information
 - 3.2.3. Techniques d'échantillonnage
 - 3.2.4. Traitement et analyse des données
 - 3.3. Méthodes et techniques de recherche qualitative
 - 3.3.1. Techniques directes: *Focus Group*
 - 3.3.2. Techniques anthropologiques
 - 3.3.3. Techniques indirectes
 - 3.3.4. *Two face mirror* et méthode Delphi
 - 3.4. Segmentation du marché
 - 3.4.1. Types de marché
 - 3.4.2. Concept et analyse de la demande
 - 3.4.3. Segmentation et critères
 - 3.4.4. Définition du public cible
 - 3.5. Types de comportement d'achat
 - 3.5.1. Comportement complexe
 - 3.5.2. Comportement de réduction de la dissonance
 - 3.5.3. Comportement de recherche variée
 - 3.5.4. Le comportement habituel d'achat
 - 3.6. Systèmes de l'information du marketing
 - 3.6.1. Approches conceptuelles des systèmes d'information de gestion des entreprises
 - 3.6.2. *Data Warehouse and Data Mining*
 - 3.6.3. Systèmes d'information géographique
 - 3.7. Gestion de projets de recherche
 - 3.7.1. Outils d'analyse de l'information
 - 3.7.2. Élaboration d'un plan de gestion des attentes
 - 3.7.3. Évaluation de la faisabilité du projet
 - 3.8. *Marketing Intelligence*
 - 3.8.1. *Big Data*
 - 3.8.2. Expérience utilisateur
 - 3.8.3. Application des techniques

Module 4. Gestion de projet et de qualité pour les acheteurs

- 4.1. *Lean Management*
 - 4.1.1. Principes de base du *Lean Management*
 - 4.1.2. Groupes d'amélioration et résolution de problèmes
 - 4.1.3. Nouvelles formes de maintenance et de gestion de la qualité
- 4.2. Outils Lean pour la gestion de projet
 - 4.2.1. Outils d'amélioration de qualité
 - 4.2.2. Outils d'amélioration de coûts
 - 4.2.3. Outils d'amélioration de terme
 - 4.2.4. Outils pour améliorer la participation du personnel
- 4.3. Application pratique du Lean management: principes et règles de base
 - 4.3.1. Identifier le gaspillage dans les achats et le *Procurement*
 - 4.3.2. Application pratique des 4 règles *Lean*
 - 4.3.3. Définition unique des sous-processus par le SIPOC
- 4.4. *Lean Six Sigma* dans les processus d'achat
 - 4.4.1. Maximiser la valeur grâce à l'approche d'amélioration DMAIC
 - 4.4.2. Diagnostic de la capacité du processus et du potentiel d'amélioration
 - 4.4.3. Utilisation d'indicateurs de processus et de résultats dans le *Procurement*
- 4.5. Gestion de qualité des projets
 - 4.5.1. Planification du projet sur la base des exigences et des spécifications
 - 4.5.2. Besoins des clients et évaluation de la concurrence
 - 4.5.3. Objectifs, relations et corrélations
 - 4.5.4. Analyse des modes de défaillance et de leurs effets
- 4.6. Gestion de la qualité totale et gestion avancée des projets
 - 4.6.1. *Total Quality Management*
 - 4.6.2. *Six Sigma* comme système global de gestion d'entreprise
 - 4.6.3. Modèle EFQM
- 4.7. Carte de la chaîne de valeur dans les processus d'approvisionnement
 - 4.7.1. Identification d'objectifs concrets d'amélioration
 - 4.7.2. Ajustement et équilibrage des processus pour réduire les temps de non-valeur et optimiser les ressources

Module 5. Fonction des achats et des marchés publics

- 5.1. Achats et chaîne de valeur
 - 5.1.1. Mission, objectif et structure du département des achats et du sourcing
 - 5.1.2. Principales composantes du service des achats
 - 5.1.3. Achats et flux logistique de l'entreprise
 - 5.1.4. Gestion des indicateurs, tableau de bord
- 5.2. Développement de la stratégie d'achat
 - 5.2.1. Spécifications d'achat
 - 5.2.2. Gestion des reçus, des commandes et des bons de livraison
 - 5.2.3. Gestion des incidents et des stocks
- 5.3. Analyse des prix, des coûts et de la valeur d'achat
 - 5.3.1. *Category Management*
 - 5.3.2. Systèmes d'appels d'offres et de demandes de devis
 - 5.3.3. Indices de prix internationaux
 - 5.3.4. Prix dynamique
- 5.4. Gestion du Risque dans les Achats
 - 5.4.1. Nature du risque
 - 5.4.2. Risques sur le marché de l'offre
 - 5.4.3. Assurance
 - 5.4.4. Risques de prix, volatilité
- 5.5. e-procurement
 - 5.5.1. e-business et e-sourcing
 - 5.5.2. Enchères et enchères inversées
 - 5.5.3. Coûts de mise en œuvre et systèmes les plus couramment utilisés
 - 5.5.4. e-purchasing
- 5.6. Les marchés publics dans différents secteurs et industries
 - 5.6.1. Passation de marchés de services
 - 5.6.2. Acquisition de biens d'équipement
 - 5.6.3. Achat de produits de merchandising, marketing, publicité
 - 5.6.4. Informatique, transports et autres secteurs
 - 5.6.5. Les marchés publics dans le secteur public

Module 6. Gestion stratégique des achats

- 6.1. Gestion stratégique des achats
 - 6.1.1. De nouveaux défis en matière d'achats, de *sourcing* et de gestion des approvisionnements
 - 6.1.2. Fonction d'achat dans l'entreprise et dans la chaîne d'approvisionnement
 - 6.1.3. Fonction d'achat en tant que fournisseur de ressources
 - 6.1.4. Aspects juridiques de la fonction achat
- 6.2. *Lean Management* dans les processus d'achat
 - 6.2.1. *Lean Buying*
 - 6.2.2. *Outsourcing* en la SCM
 - 6.2.3. *Lean Supplying*
- 6.3. Conception de la stratégie d'achat
 - 6.3.1. Externalisation
 - 6.3.2. Externalisation des processus
 - 6.3.3. Mondialisation
 - 6.3.4. Délocalisation
- 6.4. *Outsourcing-insourcing*
 - 6.4.1. Modèles et processus d'achats
 - 6.4.2. Modèles de segmentation
 - 6.4.3. Rôle du e-Procurement
- 6.5. Approvisionnement stratégique
 - 6.5.1. Sélection des fournisseurs et stratégie
 - 6.5.2. Création de valeur à partir de l'approvisionnement stratégique
 - 6.5.3. Opérateurs logistiques dans l'approvisionnement
- 6.6. Conception et gestion des entrepôts
 - 6.6.1. Conception avancée des entrepôts
 - 6.6.2. *Picking* et *Sorting*
 - 6.6.3. Contrôle des flux de matériel
- 6.7. *Lean Warehouse*
 - 6.7.1. Principes fondamentaux de *Lean Warehousing*
 - 6.7.2. Systèmes de gestion des stocks
 - 6.7.3. La radiofréquence dans la conception des entrepôts

- 6.8. Gestion du transport et de la distribution
 - 6.8.1. Coordination entre le transport et l'entreposage
 - 6.8.2. Zones d'activités logistiques (ZAL)
 - 6.8.3. Réglementations et accords relatifs au transport aérien et terrestre de marchandises
- 6.9. Logistique interne
 - 6.9.1. Calcul des besoins
 - 6.9.2. Typologie des entrepôts dans un système JIT
 - 6.9.3. Fournitures six
 - 6.9.4. *Lean materials handling*

Module 7. *Supplier relationship management*

- 7.1. Planification de la recherche de fournisseurs
 - 7.1.1. Processus d'offre et développement de critères
 - 7.1.2. Identification des fournisseurs potentiels
 - 7.1.3. Sélection des fournisseurs
- 7.2. Critères de sélection des fournisseurs
 - 7.2.1. Critères économiques
 - 7.2.2. Critères de qualité
 - 7.2.3. Autres critères
- 7.3. Gestion de la relation avec le fournisseur
 - 7.3.1. L'éthique dans les relations
 - 7.3.2. Planification du recrutement
 - 7.3.3. Passation de marchés de services
- 7.4. Intégrer les fournisseurs dans la chaîne de valeur
 - 7.4.1. Phases du processus d'intégration
 - 7.4.2. Risques et paramètres de contrôle
 - 7.4.3. Suivi
 - 7.4.4. Rupture de l'intégration

- 7.5. Droit commercial
 - 7.5.1. Le contrat de vente
 - 7.5.2. Paiements et retards de paiement
 - 7.5.3. Garanties de bonne exécution
 - 7.5.4. Responsabilité pour les dommages causés par des produits défectueux
 - 7.5.5. Contrats de location
- 7.6. Droit du travail
 - 7.6.1. Contrats de travaux et de services
 - 7.6.2. Responsabilité conjointe et solidaire
 - 7.6.3. Responsabilité des filiales en matière de sécurité sociale
 - 7.6.4. Prévention des risques professionnels
- 7.7. Droit fiscal
 - 7.7.1. Dettes fiscales en matière de sous-traitance
 - 7.7.2. Implications fiscales des achats
- 7.8. Gestion et administration du contrat
 - 7.8.1. Négociation et démarrage
 - 7.8.2. Suivi et contrôle des résultats
 - 7.8.3. Fermeture du contrat

Module 8. Impact socio-écologique

- 8.1. Responsabilité sociale des entreprises
 - 8.1.1. Vision stratégique de la Responsabilité Sociale des Entreprises
 - 8.1.2. Systèmes et modèles pour la mise en œuvre de la RSE
 - 8.1.3. Organisation de la RSE
 - 8.1.4. Rôles et responsabilités
- 8.2. SCM et *Corporate Responsibility*
 - 8.2.1. La création de valeur dans une économie de biens incorporels
 - 8.2.2. RSE: engagement des entreprises
 - 8.2.3. Impact social, environnemental et économique
- 8.3. Finance et investissement responsables
 - 8.3.1. Transparence de l'information
 - 8.3.2. Financement et investissement responsable
 - 8.3.3. Économie sociale, coopérativisme et responsabilité sociale des entreprises

- 8.4. Les entreprises et l'environnement
 - 8.4.1. Développement durable
 - 8.4.2. Évolution de la législation en matière de responsabilité environnementale
 - 8.4.3. Réponse des entreprises aux problèmes environnementaux
 - 8.4.4. Déchets et émissions
- 8.5. Systèmes et outils de gestion responsables
 - 8.5.1. Systèmes de gestion de la responsabilité sociale
 - 8.5.2. Systèmes de gestion de la qualité, de l'environnement et de la santé et sécurité au travail
 - 8.5.3. Audits
- 8.6. Éthique des affaires
 - 8.6.1. Le comportement éthique dans les affaires
 - 8.6.2. Éthique et codes éthiques
 - 8.6.3. Fraude et conflits d'intérêts

Module 9. *Global Sourcing*

- 9.1. Environnement économique mondial
 - 9.1.1. Principes fondamentaux de l'économie mondiale
 - 9.1.2. La mondialisation des entreprises et des marchés financiers
 - 9.1.3. *Growth and development in emerging markets*
 - 9.1.4. Système monétaire international
- 9.2. Adaptation des achats au *Global Sourcing*
 - 9.2.1. Structure d'achat
 - 9.2.2. Besoin de nouvelles compétences
 - 9.2.3. Intermédiaires
- 9.3. Gestion des importations
 - 9.3.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
 - 9.3.2. Institutions et accords commerciaux internationaux
 - 9.3.3. Législation douanière
 - 9.3.4. Gestion des canaux et achats internationaux

- 9.4. Distribution logistique internationale
 - 9.4.1. Plateformes logistiques internationales
 - 9.4.2. Opérateur de transport international
 - 9.4.3. *Hubs* et distribution
- 9.5. Incoterms et gestion documentaire internationale
 - 9.5.1. Exportation ou implantation
 - 9.5.2. Le contrat d'agence, de distribution et de vente et d'achat international
 - 9.5.3. Propriété industrielle et intellectuelle
 - 9.5.4. Classement douanière
- 9.6. Formes et moyens de paiement internationaux
 - 9.6.1. Le choix des moyens de paiement
 - 9.6.2. Crédit documentaire
 - 9.6.3. Garantie bancaire et crédit documentaire
- 9.7. *Logistique allégée internationale*
 - 9.7.1. Principes du Lean avec application à la logistique internationale
 - 9.7.2. Principales implications et exigences
 - 9.7.3. Autres méthodologies d'amélioration des processus
- 10.3. Indicateurs d'achat de services
 - 10.3.1. Indicateurs économiques
 - 10.3.2. Indicateurs de l'efficacité des marchés publics
 - 10.3.3. Indicateurs d'efficacité
 - 10.3.4. Indicateurs de relations
 - 10.3.5. Indicateurs de la relation client interne
- 10.4. Autres indicateurs
 - 10.4.1. Indicateurs de performance
 - 10.4.2. Indicateurs de productivité de l'équipe d'achat
- 10.5. Audit des achats
 - 10.5.1. Politique générale d'audit
 - 10.5.2. Objectifs de l'audit
 - 10.5.3. Portée de l'audit sur les contrôles des achats
 - 10.5.4. Audits internes, formation, politiques et procédures des contractants
- 10.6. L' *Analyse comparative* dans la gestion des Achats.
 - 10.6.1. Types de *Benchmarking*
 - 10.6.2. Réaliser un *benchmark* du marché
 - 10.6.3. Réalisations et avantages du *Benchmarking* dans un département d'achat
 - 10.6.4. Mesurer le benchmarking

Module 10. Performance et audit

- 10.1. Aspects généraux des indicateurs de performance des entreprises
 - 10.1.1. Fonctions des indicateurs de gestion
 - 10.1.2. Panel d'indicateurs et *Balance Score Card*
 - 10.1.3. Indicateurs logistiques
- 10.2. Indicateurs d'achat de matériaux de départ
 - 10.2.1. Indicateurs d'efficacité
 - 10.2.2. Indicateurs économiques
 - 10.2.3. Indicateurs de la relation client interne
 - 10.2.4. Indicateurs de l'efficacité des marchés publics
 - 10.2.5. Indicateurs d'efficacité des marchés publics
 - 10.2.6. Objectifs de la passation de marchés



Ce Mastère Hybride vous permettra de faire progresser votre carrière dans le cadre d'une formation flexible avec un contenu multimédia de haute qualité"

07

Stage Pratique

Une fois la phase théorique de cette formation universitaire achevée, les étudiants entreront dans une phase pratique, qui leur permettra d'observer et d'appliquer les principaux concepts acquis tout au long de ce Mastère Hybride. Ainsi, pendant cette période, vous serez en mesure de faire face à des situations réelles dans le Département des Achats, en obtenant une expérience d'apprentissage intensive qui sera très utile pour votre progression professionnelle dans le monde des affaires.



“

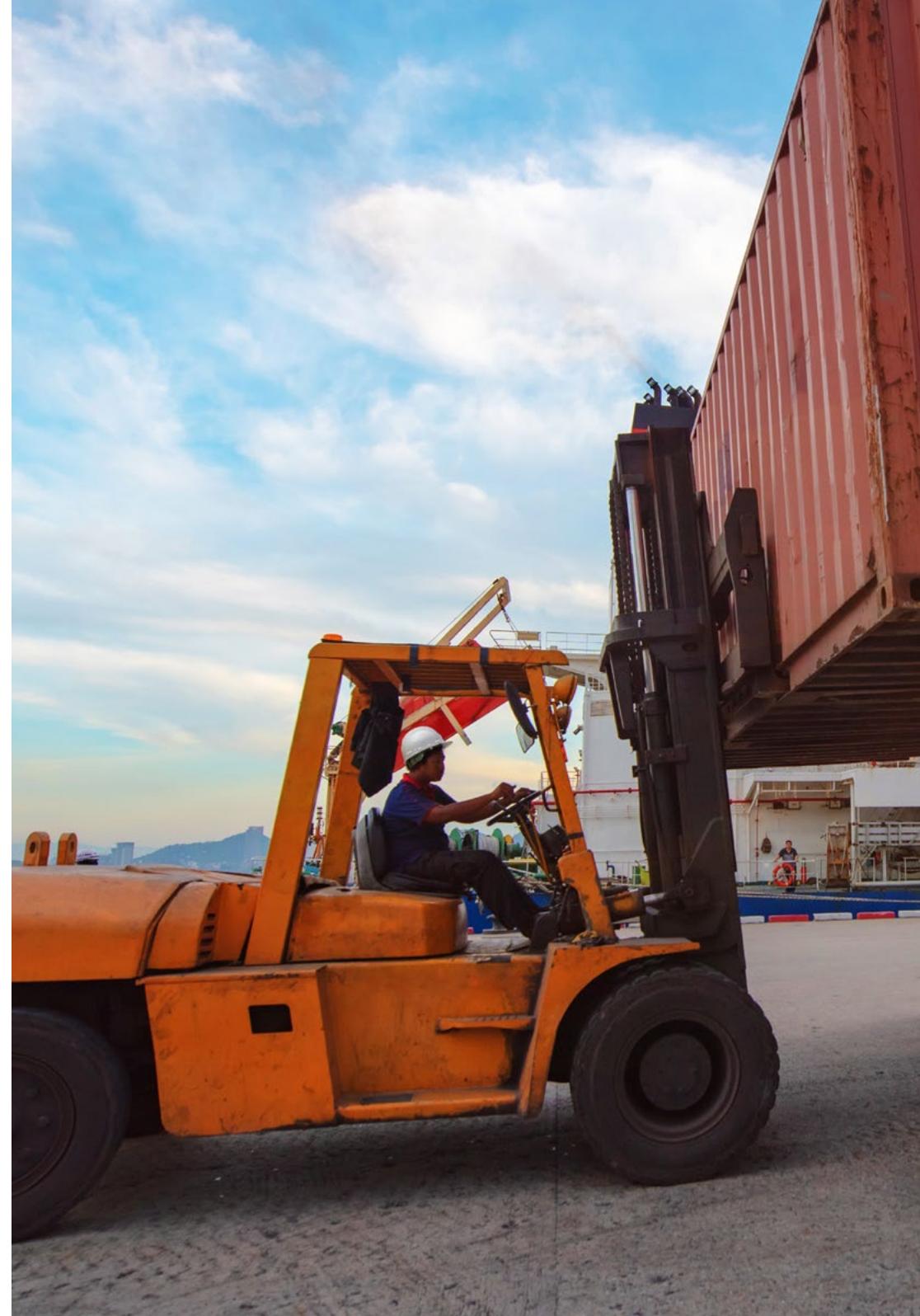
Effectuez votre stage dans l'une des entreprises leaders de son secteur, avec une excellente équipe de professionnels en charge du Département des Achats"

Les étudiants qui suivent ce Mastère Hybride auront l'occasion de suivre une formation pratique de trois semaines dans une entreprise de premier plan possédant une vaste expérience dans son secteur. Ainsi, du lundi au vendredi, par journées de 8 heures consécutives, le diplômé aura l'occasion de travailler dans un contexte commercial réel, où il pourra développer ses compétences en Gestion des Achats.

Pendant cette période, ils seront encadrés par des professionnels hautement qualifiés ayant une grande expérience dans ce domaine. Leurs connaissances approfondies dans ce domaine seront d'un grand soutien pour les étudiants, qui cherchent à progresser dans le monde des affaires sous la direction des meilleurs experts.

Au cours de cette phase pratique, les étudiants pourront participer à la sélection des fournisseurs, à l'établissement du budget, à la gestion des contrats ou collaborer à la planification et à la gestion d'un service d'achat, ce qui est essentiel pour garantir chaque opération de logistique et d'approvisionnement.

L'enseignement pratique sera dispensé avec la participation active de l'étudiant, qui réalisera les activités et les procédures de chaque domaine de compétence (apprendre à apprendre et apprendre à faire), avec l'accompagnement et les conseils des enseignants et d'autres collègues formateurs qui facilitent le travail en équipe et l'intégration multidisciplinaire en tant que compétences transversales pour la pratique de la gestion des achats (apprendre à être et apprendre à être en relation).





Les procédures décrites ci-dessous constitueront la base de la partie pratique de la formation et leur mise en œuvre sera fonction de la disponibilité et de la charge de travail du centre, les activités proposées étant les suivantes:

Module	Activité pratique
Management Core	Utiliser la technologie et les ressources dont dispose l'entreprise
	Identifier le besoin d'achat
	Générer une demande d'achat avec les produits ou services requis
	Établir une demande de devis et examiner les devis reçus
	Vérifier la livraison des produits ou des services pour s'assurer qu'ils sont complets et conformes aux exigences spécifiées
Gestion des achats et de la stratégie	Gérer les contrats de chaque fournisseur
	Sélectionner la meilleure offre sur la base de critères spécifiques tels que le prix, la disponibilité et la qualité
	Passer une commande qui, une fois acceptée par le fournisseur, devient un accord contractuel comprenant les termes et conditions les plus importants
	Vérifier la documentation reçue et générée par cette activité
	Contribuer à la gestion et à la planification des stocks de l'entreprise
Expansion internationale, RSE et audit	Proposer des alternatives pour résoudre les éventuels cas de figure
	Vérifier le respect des exigences des fournisseurs de la Chaîne d'Approvisionnement
	Aide à la recherche et à la sélection de fournisseurs compétitifs
	Collaboration à la planification et à la gestion du service des achats sur la base d'un budget
	Élaboration d'une stratégie visant à optimiser les ressources et à réduire les coûts pour l'entreprise, en évitant les erreurs futures
Analyse des prix proposés par le fournisseur par le biais d'une étude de marché	

Assurance responsabilité civile

La principale préoccupation de cette institution est de garantir la sécurité des stagiaires et des autres collaborateurs nécessaires aux processus de formation pratique dans l'entreprise. Parmi les mesures destinées à atteindre cet objectif figure la réponse à tout incident pouvant survenir au cours de la formation d'apprentissage.

A cette fin, cette entité éducative s'engage à souscrire une assurance responsabilité civile pour couvrir toute éventualité pouvant survenir pendant le séjour au centre de stage.

Cette police d'assurance couvrant la Responsabilité Civile des stagiaires doit être complète et doit être souscrite avant le début de la période de Formation Pratique. Ainsi, le professionnel n'a pas à se préoccuper des imprévus et bénéficiera d'une couverture jusqu'à la fin du stage pratique dans le centre.



Conditions générales pour la formation pratique

Les conditions générales de la convention de stage pour le programme sont les suivantes:

1. TUTEUR: Pendant le Mastère Hybride, l'étudiant se verra attribuer deux tuteurs qui l'accompagneront tout au long du processus, en résolvant tous les doutes et toutes les questions qui peuvent se poser. D'une part, il y aura un tuteur professionnel appartenant au centre de placement qui aura pour mission de guider et de soutenir l'étudiant à tout moment. D'autre part, un tuteur académique sera également assigné à l'étudiant, et aura pour mission de coordonner et d'aider l'étudiant tout au long du processus, en résolvant ses doutes et en lui facilitant tout ce dont il peut avoir besoin. De cette manière, le professionnel sera accompagné à tout moment et pourra consulter les doutes qui pourraient surgir, tant sur le plan pratique que sur le plan académique.

2. DURÉE: Le programme de formation pratique se déroulera sur trois semaines continues, réparties en journées de 8 heures, cinq jours par semaine. Les jours de présence et l'emploi du temps relèvent de la responsabilité du centre, qui en informe dûment et préalablement le professionnel, et suffisamment à l'avance pour faciliter son organisation.

3. ABSENCE: En cas de non présentation à la date de début du Mastère Hybride, l'étudiant perdra le droit au stage sans possibilité de remboursement ou de changement de dates. Une absence de plus de deux jours au stage, sans raison médicale justifiée, entraînera l'annulation du stage et, par conséquent, la résiliation automatique du contrat. Tout problème survenant au cours du séjour doit être signalé d'urgence au tuteur académique.

4. CERTIFICATION: Les étudiants qui achèvent avec succès le Mastère Hybride recevront un certificat accréditant le séjour pratique dans le centre en question.

5. RELATION DE TRAVAIL: Le Mastère Hybride ne constituera en aucun cas une relation de travail de quelque nature que ce soit.

6. PRÉREQUIS: certains centres peuvent être amenés à exiger des références académiques pour suivre le Mastère Hybride. Dans ce cas, il sera nécessaire de le présenter au département de formations de TECH afin de confirmer l'affectation du centre choisi.

7. NON INCLUS: Le mastère Hybride n'inclut aucun autre élément non mentionné dans les présentes conditions. Par conséquent, il ne comprend pas l'hébergement, le transport vers la ville où le stage a lieu, les visas ou tout autre avantage non décrit.

Toutefois, les étudiants peuvent consulter leur tuteur académique en cas de doutes ou de recommandations à cet égard. Ce dernier lui fournira toutes les informations nécessaires pour faciliter les démarches.

08

Où suivre le Stage Pratique?

L'itinéraire de ce Mastère Hybride comprend un séjour pratique dans une entreprise prestigieuse de son secteur et disposant d'une vaste expérience des affaires. Dans ce scénario, les étudiants seront en mesure d'appliquer directement les concepts acquis au cours du programme d'études fourni. Pour ce faire, ils bénéficieront également du soutien de professionnels possédant une vaste expérience dans la Gestion des Achats de cette entité.



“

Vous commencerez une expérience pratique dans un environnement d'entreprise 100% réel, avec des professionnels spécialisés dans le domaine des Achats”



Les étudiants peuvent suivre la partie pratique de ce Mastère Hybride dans les centres suivants:



École de Commerce

Gaming Partners

Pays	Ville
Mexique	Mexico

Adresse: Poniente 75 Col. 16 de septiembre
Alcaldía Miguel Hidalgo

Société spécialisée dans le marketing des jeux et le développement de jeux vidéo

Formations pratiques connexes:

- Gestion du Personnel
- Gestion Commerciale et Ventes





École de Commerce

Grupo Línea 7

Pays	Ville
Mexique	Mexico

Adresse: Avenida Tláhuac número interior C número exterior 1021 Col. Lomas Estrella 1A sección Iztapalapa C.P. 09880 cdmx

Entreprise spécialisée dans la fabrication et la distribution de bicyclettes à l'échelle nationale

Formations pratiques connexes:

- Gestion du Personnel
- Économie et Statistiques Appliquées à l'Entreprise

“*Inscrivez-vous dès maintenant et progressez dans votre domaine de travail grâce à un programme complet qui vous permettra de mettre en pratique tout ce que vous avez appris*”

09

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.

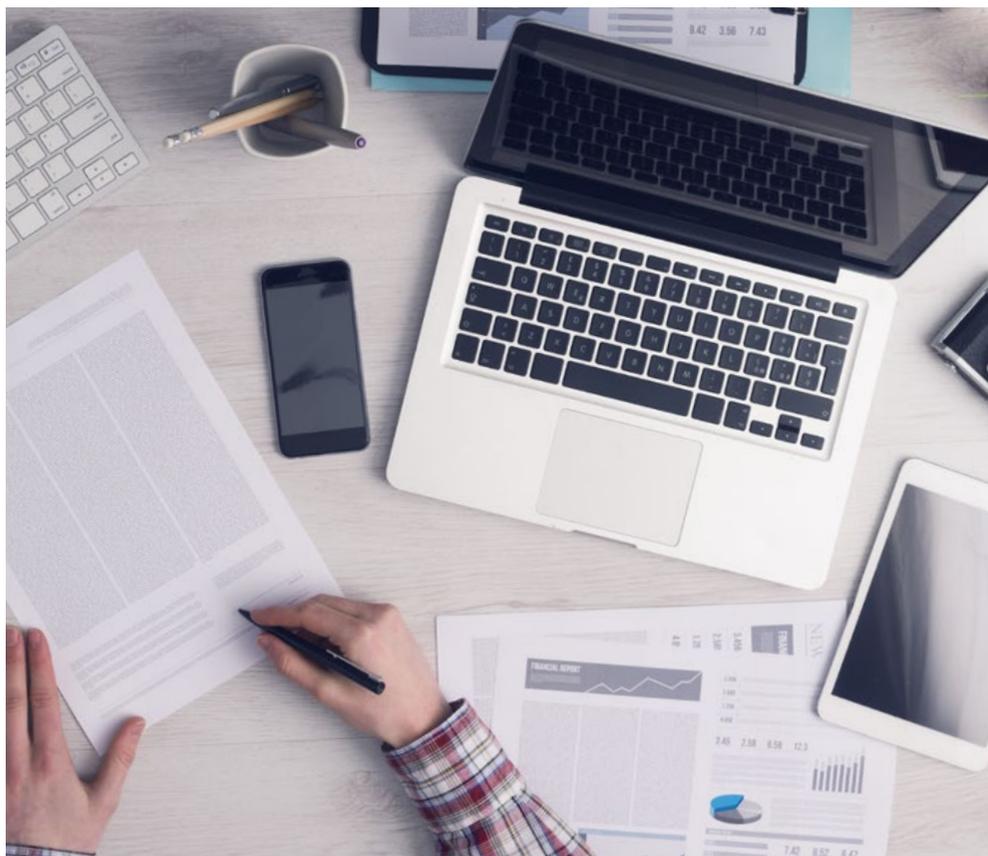
Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

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.



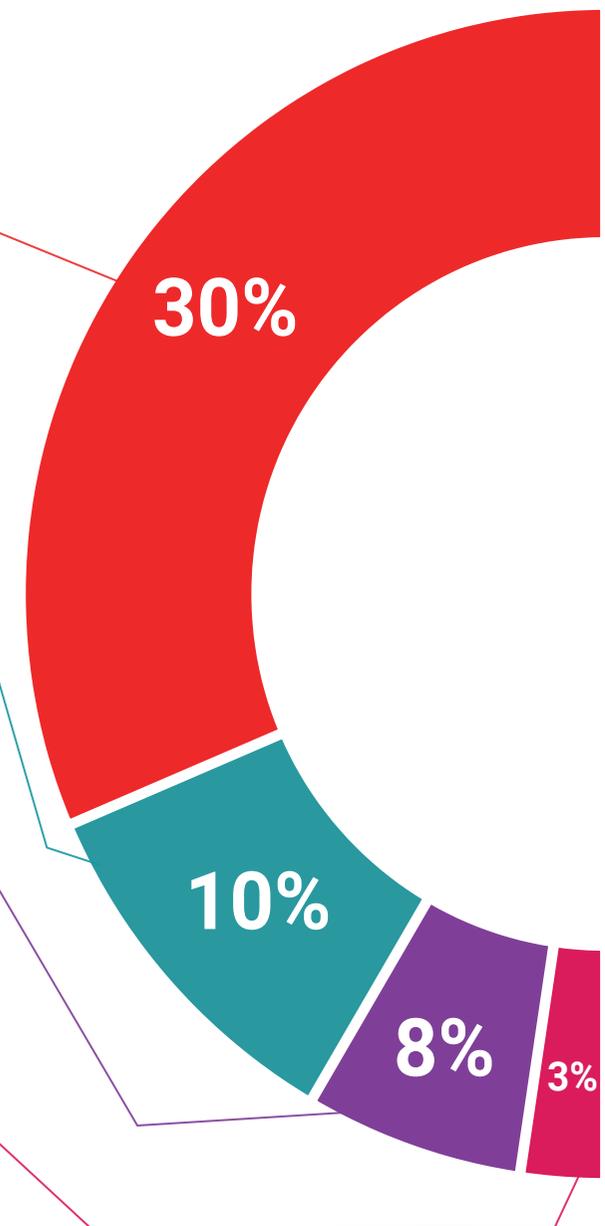
Stages en compétences de gestion

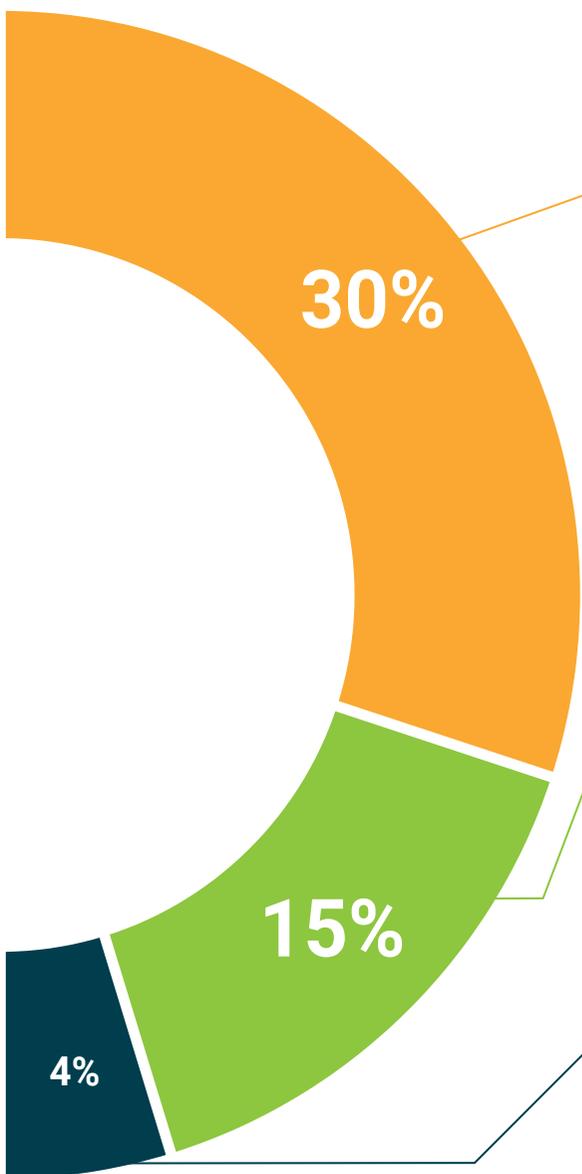
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



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.



10 Diplôme

Le Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actuelle, l'accès à un diplôme de Mastère Hybride délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir
à vous soucier des déplacements ou
des formalités administratives”*

Ce diplôme de **Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats** contient le programme le plus complet et le plus actuel sur la scène professionnelle et académique.

Une fois que l'étudiant aura réussi les évaluations, il recevra par courrier, avec accusé de réception, le diplôme de Mastère Hybride correspondant délivré par TECH.

En plus du diplôme, vous pourrez obtenir un certificat, ainsi qu'une attestation du contenu du programme. Pour ce faire, vous devez contacter votre conseiller académique, qui vous fournira toutes les informations nécessaires.

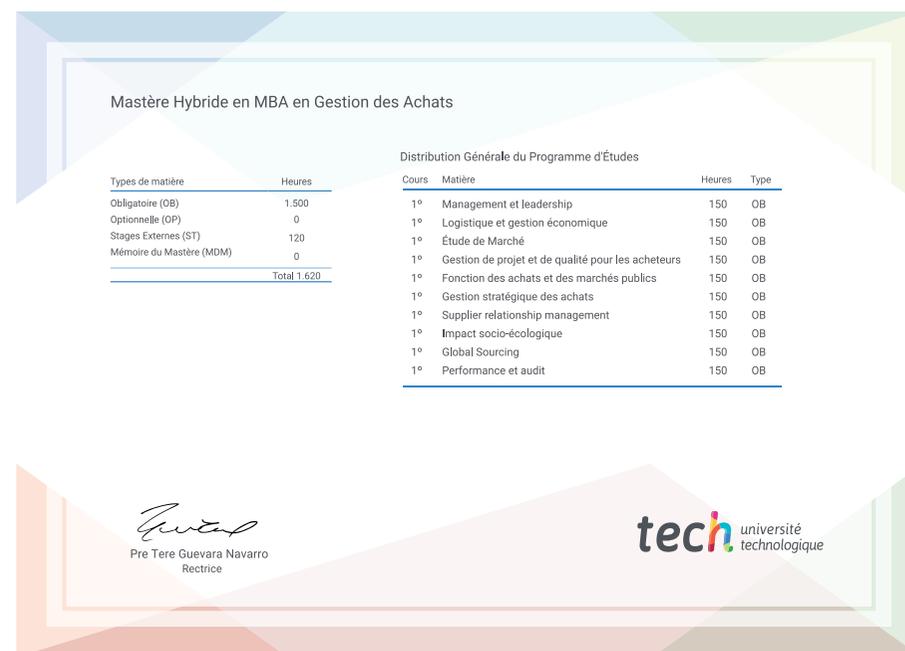
Diplôme: **Mastère Hybride en MBA en Gestion des Achats**

Modalité: **Hybride (En ligne + Stage Pratique)**

Durée: **12 mois**

Diplôme: **TECH Université Technologique**

Heures de cours: **1 620 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.

future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

service personnalisé innovation

connaissance présent qualité

en ligne formation

apprentissage institutions

classe virtuelle langue

tech université
technologique

Mastère Hybride

MBA en Gestion des Achats

Modalité: Hybride (En ligne + Stage Pratique)

Durée: 12 mois

Diplôme: TECH Université Technologique

Heures de cours: 1.620 h

Mastère Hybride

MBA en Gestion des Achats