

## Ressource R5.BI.15 : Marketing achat

**Parcours : BI   Heures : 18 heures dont 6 heures de TP**

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Analyser l'offre des fournisseurs et les actions marketing en direction de ces derniers

#### Contenu

- Achats en situation complexe : cahier des charges technique et cahier des charges fonctionnel, négociation achat à l'international, contractualisation, gestion et suivi de la relation fournisseur (y compris évaluation des fournisseurs)

- Démarche qualité achat, certification et normalisation
- Marketing achat : définition et démarche du marketing achat, segmentation
- Définition des besoins pour ajuster la demande à l'offre
- Interaction avec les fournisseurs dans un objectif de progression
- Evolution des relations vers un mode partenarial
- Utilisation et intégration des concepts de développement soutenable (DS) et de RSE
- Pratique de la veille technologique et commerciale

Cette ressource peut être dispensée en langues étrangères.

Mots clés : Fonction achat – marketing achat – fournisseur – démarche qualité

### Contenu Pédagogique

### Compétences Ciblées

Formuler une stratégie de commerce à l'international, Piloter les opérations à l'international

### Apprentissages Critiques Liés

- AC35.01BI
- AC32.02
- AC32.03
- AC34.03BI
- AC35.03BI
- AC31.01
- AC31.02
- AC31.03
- AC34.01BI
- AC34.02BI
- AC32.01
- AC35.02BI
- AC31.04

---

**CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr