

Modalités de contrôle des connaissances en Licence professionnelle

**Mention : Gestion des achats et des approvisionnements,
parcours : Acheteur**

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

RÈGLES DE VALIDATION

Validation des unités d'enseignements : chaque unité d'enseignement est définitivement acquise lorsque la moyenne des notes des modules qui la composent affectées de leur coefficient est égale au moins à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Obtention de la licence : la licence professionnelle est décernée aux étudiant.es qui ont obtenu à la fois une moyenne générale coefficientée égale ou supérieure à 10/20 **et** une moyenne coefficientée égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

SESSION DE RATTRAPAGE

Pour les unités d'enseignements capitalisées : l'étudiant.e ne doit repasser aucun module même s'il n'a pas obtenu la moyenne à certains modules.

Pour les unités d'enseignements non capitalisées : l'étudiant.e doit obligatoirement et uniquement passer les modules auxquels il.elle n'a pas eu la moyenne. En effet, les notes des modules supérieures ou égales à 10/20 sont reportées à la deuxième session.

La note de projet tuteuré est définitivement acquise pour les deux sessions.

Toutefois, à sa demande, l'étudiant.e peut conserver le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il.elle a obtenu une moyenne supérieure ou égale à 8/20.

La note de la deuxième session se substitue à celle de la première. En cas d'absence à une épreuve qu'il doit repasser à la session de rattrapage, l'étudiant.e aura la note zéro.

SESSIONS

- jury de la première session : septembre
- jury de la deuxième session : octobre

LICENCE PROFESSIONNELLE

MENTION : Gestion des achats et des approvisionnements.

Parcours : Acheteur

Composante de rattachement : département Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Modules	Enseignements		Évaluation		ECTS
	Volume horaire	Type	Type	Coefficients	

SEMESTRE 1

Unité d'enseignement n° 1 : Aide à la réussite						
Mise à niveau	25+25	Cours, TD	CC	4	6	7
Projet personnel et professionnel	6+6	Cours, TD	Rapport	2		
Unité d'enseignement n° 2 : Outils au service des achats						
Anglais des affaires	15+15	Cours, TD	CC	2	8	8
Communication interpersonnelle	6+6	Cours, TD	CC	2		
Management de projet	7+7	Cours, TD	CC	2		
Système d'information des achats	8+7	Cours, TD	CC	2		
Unité d'enseignement n° 3 : Processus achat						
Achat	18+18	Cours, TD	CC	2	11	10
Approvisionnements	7+7	Cours, TD	CC	2		
Droit des contrats	11+10	Cours, TD	CC	2		
Analyse financière des fournisseurs	8+7	Cours, TD	CC	2		
Mesure de la performance	9+9	Cours, TD	CC	3		
Qualité appliquée aux achats	9+9	Cours, TD				
Unité d'enseignement n° 4 : projet tuteuré						
	150 heures		Rapport	2	4	5
			Soutenance	2		
Total semestre 1	405				29	30

SEMESTRE 2

Unité d'enseignement n° 5 : Dimension contextuelle des achats						
Anglais des affaires (dont TOEIC)	18+15	Cours, TD	CC	2	8	6
Veille concurrentielle appliquée aux achats	8+7	Cours, TD	CC	2		
Ethique, clauses sociales et développement durable	6+6	Cours, TD	CC	1		
Achat public	9+9	Cours, TD	CC	3		
Achat dans des contextes particuliers	6+6	Cours, TD				
Unité d'enseignement n° 6 : Management achat						
Négociation achat	21+21	Cours, TD	CC	3	8	6
Logistique achat	11+10	Cours, TD	CC	2		
Marketing achat	12+12	Cours, TD	CC	3		
stratégie	9+9	Cours, TD				
Unité d'enseignement n° 7 : stage ou alternance						
Stage : 15 semaines			Mémoire	6	12	18
			Soutenance	3		
			Professionalisation	3		
Total semestre 2	195				28	30
Total année	600				57	60