

FORMATION (Vente)

Vendre aux Acheteurs :

A l'issue de ce stage, les participants seront en mesure de comprendre le contexte des achats de métier (par exemple : prestations intellectuelles) et les principaux critères de sélection utilisés, d'appréhender les éléments principaux d'un contrat d'achat et de gérer leur relation avec l'acheteur en utilisant une relation « gagnant – gagnant ». Les participants maîtriseront mieux les besoins des acheteurs et leurs indicateurs de suivi de performance.

- ❖ **Objectifs**
Apporter des réponses concrètes et des outils méthodologiques dans la relation Achat/Vente.
- ❖ **Méthodologie**
Ce cours très interactif, s'appuie sur une approche de cas réels ainsi que sur plusieurs exercices de simulation. Il profite de l'échange d'expériences d'une part des participants entre eux et d'autre part avec les intervenants qui bénéficient de longues expériences dans le domaine des achats.
- ❖ **Public concerné – connaissances préalables**
Tout commercial et son management en relation avec des services achats.
- ❖ **Intervenants**
Professionnel du domaine des achats, pouvant être accompagné par un directeur des achats en « activité »
- ❖ **Lieu- langue- durée** : France et Europe ; Français - Anglais ; **2 jours**

1^{er} JOUR

◆ Généralité des Achats

- Les achats dans l'entreprise
- Les achats métier (ex PI)
- Maîtriser l'acte d'achat
- Suivi et contrôle

◆ Les politiques achats des entreprises

- Rôles des acheteurs
- Positionnement des acheteurs
- stratégie d'achat
- benchmarking et marketing achat
- Ethique et RES (Responsabilité Economique et Sociale)

Exercices de simulation Achat « amont » en petits groupes

Préparation de cas en petits groupes, mise en situation, débriefing général

◆ Débriefing et analyse des environnements Achats : Positions « Gagnant-Gagnant »

- Politique d'achat
- Obligation de moyens ou de résultat
- Négociateur
- La mesure de la performance
- L'acheteur : un allié pour le vendeur ?

2^{ème} JOUR :

Exercice de simulation d'une situation Achat-Vente devant le groupe

Préparation du cas, adaptation au scénario, mise en situation, analyse croisée des comportements, débriefing, réponses aux demandes spécifiques, rappels théoriques.

◆ Généralité sur les Achats métier (ex PI)

- Définitions
- Spécificités
- Sélection
- Contractualisation

◆ Déploiement de la stratégie d'Achats dans le cadre d'une gestion de projet

- Rédaction du cahier des charges
- Appel d'Offre ou « grés à grés »
- Outils de dépouillement des Offres
- Analyse de la valeur
- Outils de la fonction Achat
- Mécanisme de décision et d'engagement

Stage Pratique