



## Mettre en place le marketing achats

<p><b>Objectifs :</b> Acquérir les éléments théoriques et pratiques permettant la mise en place de la fonction dans l'entreprise. Savoir déterminer si la mise en place du marketing achats est souhaitable dans son entreprise, et si oui, des conditions de la mise en œuvre.</p>	<p><b>Personnes concernées</b> Responsables d'achats et membres de la Direction Générale</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<p><b>~ Définition du marketing achats</b></p> <p><b>~ Utilité du marketing achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Les trois échelles de temps dans l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Prospective</li> <li>❖ Développement</li> <li>❖ Vente</li> </ul> </li> <li>+ La double nécessité de prévoir <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Vérifier les disponibilités</li> <li>❖ Détecter les opportunités</li> </ul> </li> <li>+ Marketing achats PUSH et PULL. Besoins exprimés et besoins cachés</li> </ul> <p><b>~ Activité du marketing achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Vérification des disponibilités: recenser les besoins futurs de l'entreprise, la déclinaison en achats, la prospection ciblée</li> <li>+ Détection des opportunités <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Veille</li> <li>❖ Benchmarking</li> <li>❖ Analyse de produits concurrents</li> </ul> </li> <li>+ Modes de communication et mise en oeuvre des informations en interne (comment intéresser les acteurs à une vision long terme)</li> </ul> <p><b>~ Places possibles du Marketing achats dans l'entreprise</b></p> <p><b>~ Les informations apportées par le marketing achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Au niveau des concurrents</li> <li>+ Au niveau des technologies</li> <li>+ Au niveau des coûts</li> <li>+ Au niveau des approvisionnements</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b> Spécialiste des Achats</p> <p><b>Méthodes pédagogiques</b> Présentation et animation par un professionnel des achats En lancement de réunion: question aux élèves sur leurs parcours et problématiques spécifiques Guide visuel: présentation Powerpoint sur écran informatique Support aux participants: support de cours, bibliographie, liste de sites Internet Exercices: Etude de cas, et proposition des élèves sur les solutions qu'ils apporteraient.</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b> Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p><b><u>Intra entreprise</u></b> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b><u>Inter entreprises</u></b> Tarif par personne</p>
	<p><b>1 jour</b></p> <p><b>650 €</b></p>
	<p>Réf : AC087</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)