ProFormalys

Formations Achats de l'organisme de formation ProFormalys

Sensibilisation aux Achats

Objectifs : Comprendre que l'achat des produits et des services est une part très significative du résultat d'une entreprise. Découvrir la mentalité des vendeurs et de leurs techniques de vente pour approcher et convaincre les clients. Donner aux acheteurs occasionnels des moyens simples et efficaces pour optimiser leurs relations commerciales. Connaître une méthode sûre et éprouvée de préparation et de conduite des entretiens de négociation d'achat.

PROGRAMME

Journée 1 : Concepts généraux

- Concepts généraux et rappels fondamentaux sur l'achat industriel : le rôle fondamental de l'achat dans le résultat économique, les enjeux, les objectifs d'achat
- La notion de marché et les moyens d'appréhender le marché (l'offre et la demande)
- Comment optimiser l'achat ? la relation avec les fournisseurs ? la négociation ?
  - Collecte de l'information et techniques de consultation
  - Comprendre le marché
  - Ce qui doit rester confidentiel
  - Relation dans la durée – Anticipation des besoins – Globalisation
  - Obtenir plus de services
- Connaître et comprendre les vendeurs
  - Motivations
  - Techniques comportementales et de communication
  - Techniques de vente
- Conduite d'une négociation
  - Les conditions pour réussir une négociation d'achat
  - La phase de préparation d'un entretien
  - La méthode des 4 X C pour conduire un entretien
  - Les arguments, les objections, les contreparties
- Exemples vécus, partages d'expériences entre les participants

Journée 2 : Mise en application

- Approfondissement sur le thème de la négociation
- Approfondissement sur les aspects juridiques liés aux contrats de services (sous-traitance)

Personnes concernées :

Acheteurs occasionnels et collaborateurs.
Responsables d'affaires ou de chantiers chargés de la recherche, de la sélection et du suivi des fournisseurs ou sous-traitants.

Pré requis : Aucun

PEDAGOGIE

Le Formateur
Ancien responsable Achats.

Parcours pédagogique

Avant la session, un dossier de réflexion est proposé aux futurs participants
Présentation/ animation avec PowerPoint
Exemples concrets
Travaux de groupes

Modalités d'évaluation

Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.

Intra entreprise
Lieu de formation : dans la ville de votre choix.

Tarif inter entreprise par personne

2 jours

1 150 €

Réf : AC002

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98

Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur www.proformalys.com