

PROGRAMME : MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS

OBJECTIFS DE FORMATION

- Adopter une posture relationnelle adaptée.
- Identifier les différentes étapes du processus achat.
- Répondre aux consultations ou appel d'offres d'un service achats.
- Présenter efficacement son offre en face à face, à l'écrit et devant un jury de consultation.
- Négocier en face à face ou via des enchères électroniques (inversées ou hollandaises).
- Maintenir une relation de qualité avec l'acheteur.

PUBLICS CONCERNES

Tout professionnel (dirigeant, responsable commercial, commercial, responsable du développement...) pour qui le développement des ventes de l'entreprise représente un enjeu majeur.

PRE REQUIS

Avoir déjà été confronté à un service des achats et une expérience de la négociation.

DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

Programme détaillé :

Démystifier l'acte d'achat

Comprendre l'organisation d'un service achat, ses missions, ses enjeux, sa place dans l'entreprise cliente ou prospect. Identifier les 7 étapes du processus achat, de l'expression du besoin au retour d'expérience, et repérer les phases de sourcing et qualification des fournisseurs. Comprendre les classifications de marchés (objet, mode de rémunération, nature) Atelier : 'Vis ma vie', dans la tête d'un acheteur d'un grand donneur d'ordre : comment satisfaire un besoin de prestation de service ? Construire un processus achat.

Optimiser les relations commerciales acheteur/vendeur

Détecter les moments clefs de la relation avec l'acheteur
Présenter avantageusement le couple « entreprise/service » ou « entreprise/produit » à un acheteur.

Répondre à une consultation ou à un appel d'offres

Les outils pour détecter des appels d'offres
Pourquoi et comment présenter son offre technique et son offre financière en s'adaptant aux attentes de l'acheteur ?
Utiliser les outils de consultation en ligne.
Atelier : répondre à une consultation élaborée lors de l'atelier

Négocier un contrat

Préparer un rendez-vous de négociation.
Préparer une négociation par technique d'enchère.
Le partenariat productivité.
Atelier : négociation par simulation d'enchères électroniques et en face à face- suite de l'Atelier Vis ma vie.

Pérenniser ses relations avec le service achat

Mesurer et communiquer sur la satisfaction client d'un marché.
Anticiper le renouvellement d'un marché.
Préparer un avenant.
Atelier : réunion d'un comité de pilotage de suivi de marché.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.

PROGRAMME : MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS

INTERVENANT

Consultant en développement commercial, 15 ans de négociation commerciale.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis

sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Études de cas.

Construction et apport d'outils.

Simulations d'entretiens : une journée.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Matrice d'analyse stratégique SWOT.
Dossier de préparation « CAP ».
Le diagramme Impact.