



PROGRAMME DES FORMATIONS

Emilio Cominotti
BP 68
67502 Haguenau Cedex

AMELIORER SA FORCE DE CONVICTION FACE A L'ACHETEUR INDUSTRIEL MODERNE

PUBLIC

Vendeurs et Directeurs des ventes
Responsables export de sociétés étrangères

DUREE

5 jours

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Comprendre les préoccupations de l'acheteur industriel
- ✓ Mieux partager le langage et la culture de leur interlocuteur
- ✓ Augmenter sa force de conviction pour être sélectionné dans les actions de sourcing de l'acheteur
- ✓ Négocier dans de meilleures conditions, dans une optique gagnant/gagnant

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés suivis de discussions
- Exercices pratiques
- Etude de cas concrets
- Simulations assistées par ordinateur

Evaluation en fin de stage par chaque auditeur

INTERVENANT

Emilio Cominotti

Consultant-Formateur
Ancien directeur achats
Diplômé de l'ESAP 2000

INTRODUCTION : L'ACHETEUR, CET INCONNU

- Qui sont les acheteurs ? Leur profils, leurs parcours, leur position dans l'entreprise, et leur poids réel
- Comment sont ils formés ?
- Les enjeux de l'acte d'achat pour l'entreprise

INITIATION A LA PROBLEMATIQUE DES ACHATS

- La qualité, les prix, les délais
- Les enjeux et les risques de l'achat
- Les interactions

LE PROCESSUS OPERATIONNEL D'ACHAT

- Déroulement
- Etapes clés
- Points d'intersection

LES POINTS D'ACTION

- La sélection des fournisseurs consultés
 - Les critères de choix
 - Les cercles du sourcing
- La consultation
 - Comment l'acheteur construit-il sa consultation
 - Les différents niveaux de consultation
- L'analyse des offres
 - Exemples concrets d'analyse des offres
 - Jusqu'où peut aller la décomposition du prix ?
- La préparation à la négociation
 - Comment le professionnel des achats se prépare-t-il à la négociation
 - Rencontre informelle ou réelle négociation ?
- La confrontation proprement dite
 - Le rapport de force
 - Les tactiques d'achat
- La concrétisation
 - Si votre objectif est de conclure, quel peut être celui de l'acheteur ?

L'INTELLIGENCE ECONOMIQUE DES ACHATS

- Comment l'acheteur recherche ses informations
- Vous manipule-t-il ? c'est certain, mais jusqu'où ?

ASPECTS CULTURELS ET ETHIQUES

- Présentation de la déontologie de l'acheteur moderne
- Particularités de l'acheteur français

POUR CONCLURE

- Négocier pour ne plus marchander
 - Quelques conseils pour augmenter ses chances d'être retenu et défendre sa société face à des professionnels.