

1 jour de formation

Participants : Commerciaux, Key Account Managers, Responsables d'équipes commerciales.

Groupe : 8 personnes maximum

Objectifs

Comprendre la démarche d'achat d'un acheteur professionnel.

Identifier les atouts et les pièges.

Développer sa performance dans la gestion de la relation client-fournisseur.

Tarifs

560 € H.T. / participant

Forfait repas : 18 € H.T. / participant

Dates

27 Septembre et 22 Novembre 2010.

- sur Paris - (de 09h30 à 17h30)

Formateur

Formateur d'équipes commerciales.
Expérience opérationnelle en tant que
Manager d'équipes Achats.

Expérience opérationnelle en relation
client-fournisseur de plus de 15 ans.

FORMATION 2010

Décryptage des techniques d'achats pour commerciaux

Comprendre la démarche d'Achat :

- Le processus d'achat
- Les principaux leviers et pratiques d'Achat

Etude des impacts de la professionnalisation de la fonction

La mise en concurrence des fournisseurs :

- La gestion des coûts et de la performance
- La réponse aux appels d'offres

Etude des pièges à éviter et des méthodes à privilégier dans la gestion des offres

Développer la performance commerciale :

- Personnaliser la relation client-fournisseur
- Identifier les besoins réels des acheteurs
- Favoriser un mode de gestion budgétaire

Etude des atouts du capital relationnel

**La formation comporte une étude de cas :
devenez acheteur et sélectionnez un fournisseur !**