

### 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 !**