

# COMMERCIAUX, SACHEZ COMMENT RAISONNENT LES ACHETEURS

## Public/Pré-requis

Commerciaux, responsables commerciaux.

## Objectifs

- Répondre efficacement aux attentes des clients.
- Mieux appréhender les différentes composantes du processus achat.
- Connaître les principaux leviers des acheteurs.
- Savoir quelles sont leurs critères de choix fournisseurs.

### Durée

2 jours

### Pédagogie

Pédagogie active basée sur des cas concrets.

### Validation

Attestation de formation.

### Formateur

Joëlle GUIRARD : Chef d'entreprise, spécialiste en action d'optimisation des coûts, et en audit pour des états des lieux de processus achats actuels.

## Programme

### Rôle et mission de la fonction achats en entreprise

- Mission et enjeux des achats.
- Evolution du métier d'acheteur.
- Différents types d'acheteurs.

### Communiquer avec son client

- Qui ? Quoi ? Comment ?
- Quels sont vos interlocuteurs ?
- Quelles sont les informations qui les intéressent ?
- Comment répondre de façon différenciée à leurs attentes ?

### Comment s'adapter au profil de son interlocuteur

- Adapter son attitude aux différents interlocuteurs.
- Décoder son interlocuteur pour créer une relation de confiance.
- Techniques de négociation.

### Les objectifs de l'acheteur

- Mesure de l'efficacité d'un acheteur.

### Les outils de l'acheteur

- Décomposition de prix.
- Analyse de la valeur.
- Analyse Process fournisseur.
- Achats dans les pays Low cost.
- Les nouvelles méthodes: e-purchasing .

### Le choix fournisseur

- Critères de choix.
- Qui intervient ? Qui décide ?

[www.promeo-formation.fr](http://www.promeo-formation.fr)