
TOOLBOX

Un coup d'oeil à l'intérieur de la tête de l'acheteur

Une introduction aux achats pour
les vendeurs

Philip Meyers



Une introduction aux achats pour les vendeurs

Contenu

Cette formation donnera un aperçu au vendeur de la façon dont pense l'acheteur. Les vendeurs rencontrent constamment des acheteurs, mais savent-ils comment cette ils pensent, comment ils réagissent, et quels sont leurs objectifs?

Ceci est une occasion unique de jeter un coup d'œil derrière le rideau, présenté par un acheteur expérimenté.

Groupe cible

Vendeurs

Account managers

Sales directors

Toute personne qui est régulièrement confrontée aux acheteurs professionnels

Objectifs

Après cette formation, les participants auront une meilleure compréhension des objectifs des acheteurs. Et ce n'est pas toujours le meilleur prix qui compte!

Les participants apprendront la terminologie d'achat, comment l'acheteur détermine la stratégie d'achat et comment les acheteurs gèrent leurs fournisseurs. Sachant tout ça, vous pouvez jouer le jeu sur le terrain de l'acheteur beaucoup mieux.

Après cette formation, les participants seront en mesure d'élaborer une feuille de route pour mieux approcher leurs clients, même les plus difficiles.

Programme

Approche

Introduction

- Introduction aux achats
- Du Pont: l'importance du prix
- Trends en Achat

Stratégie d'achat

- Stratégie d'achat: Kraljic
- Le miroir: matrice de Carter

Processus d'achat

- Spécifications
- Request For Information (RFI)
 - Prix & TCO
 - Délais de paiement
 - Incoterms
- Request For Proposal ou Request for Quotation (RFP& RFQ)
- Sélection de fournisseurs : comparer les offres



- Le Contrat & Service Level Agreement (SLA)
- Management des fournisseurs

L'interaction

- Préparer les négociations
- Préparer le plan d'attaque

Exemples

Des exemples qui montrent l'ensemble en détail.

