



**2 jours
de formation
soit 14h**



**évaluation
qualitative
fin de stage**



**formation
délivrée en
présentiel
ou
distanciel**



**40% Technique
60% Ateliers
pratiques**

A PROPOS DE CETTE FORMATION

Elle est animée par un consultant -formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et dont l'expérience est reconnue.

Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Analyser les marchés fournisseurs et structurer les informations de marché.

Comprendre le lien entre besoin, l'offre marché et stratégie segment.

PUBLIC CONCERNE

Responsables achats, acheteurs familles, acheteurs.

NIVEAU REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PROGRAMME

Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème

Le marketing achats

- Définition du concept de marketing
- Le positionnement dans le processus achat

Dès l'expression du besoin

- Rôle de l'acheteur dans l'expression du besoin
- Les familles, catégories et segments
- Etude du portefeuille de l'acheteur

Identifier la stratégie et la politique achats

- Bien comprendre la politique d'entreprise, politique et stratégie achat

Analyse

- Gestion de la priorisation
- Analyse ABC
- Classifier sur plusieurs niveaux

Etude de marché fournisseurs

- Comment analyser un marché
- Matrice de Porter et l'étude de marché achats
- Les différentes offres et le rôle de la concurrence
- Cycles de vie des marchés et produits
- Analyse de portefeuille
- Identifier les plans d'actions en fonction des opportunités et menaces du marché

Sources d'informations

- Informations utiles / moyens pour connaître le marché
- Connaître les ressources disponibles par Internet

Les Travaux Pratiques

- Réalisation d'une étude fournisseurs sur une marché commun aux participants

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Déterminer les indicateurs adaptés à son activité