

Vendre aux Acheteurs de Prestations Intellectuelles

Objectifs

- Maîtriser le contexte des achats de prestations intellectuelles et les principaux critères de sélection utilisés.
- Découvrir et analyser le profil, le rôle de l'acheteur, ses missions et ses objectifs.
- Appréhender les éléments principaux d'un contrat de prestations intellectuelles.
- Mener une négociation vers des positions gagnant/gagnant et sortir du guêpier de la course à la remise.
- Gérer votre relation avec l'acheteur en utilisant les indicateurs de suivi de la performance.

Compétences renforcées pendant la formation

Intervenant :

- **Jean-Jacques L.** : 30 ans d'expérience au sein de grands comptes industriels (Groupe Alcatel) en tant que Business Manager puis Directeur des Achats dans les domaines informatiques, Télécoms et services.

Participants : Commerciaux, Responsables de comptes, Vendeurs internes, Business Développeurs, Directeurs Commerciaux.

Durées proposées : 2 journées (14 heures) en présentiel.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Qu'est-ce que négocier ?
2. Les politiques d'achat des entreprises : rôle des achats et place dans l'entreprise.
3. Définition des prestations intellectuelles : spécificités et exemples.
4. Le processus d'achats des prestations intellectuelles :
5. Méthode : quels éléments recueillir ?

Programme de la formation : 2^{ème} journée

6. Cahier des charges et relations entre le prescripteur et l'acheteur :
 - Critères de sélection
 - Dépouillement des offres
 - Négociation : profils acheteur/vendeur
 - Etablissement du contrat : clauses juridiques
 - Outils de suivi de la prestation
7. Environnement économique : Comment déterminer la valeur ?
8. Quelles sont les positions gagnant/gagnant ?

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com