

## Vivre la vie d'un acheteur en 2017

### Objectifs de la formation:

- Décoder les objectifs et contraintes de l'acheteur en 2017 face au changement de modèle économique que connaît la GMS,
- Mesurer les leviers de valeur ajoutée qu'il attend réellement d'un fournisseur.
- Découpler le vrai enjeu de la négociation de la partie théâtrale imposée par l'acheteur.
- En d'autres termes : comment « faire bouger les lignes » dans la négociation.



### Pédagogie

- Atelier « Vis sa vie » : développer l'empathie du compte-clé par la mise en situation d'être soi-même un acheteur
- Synthèse : comment « faire bouger les lignes » dans ma négociation ?
- Méthodologie : questionnaires/tests.
- Mises en situation proposées par l'intervenant.
- Partages d'expériences avec les participants.



### Public

Formation destinée aux personnes en relation avec les cellules achats de distributeurs : directeurs commerciaux, directeurs des ventes, directeurs des enseignes, compte-clés, ...



### Durée

1 jour de 09h30 à 17h30



### Sessions

20/02/2017  
23/05/2017  
16/10/2017



### Formateur(s)

**Vivien MONGINI**, ex-acheteur Carrefour - Intermarché - Système U



### Tarif

**740,00 €** par participant (support et déjeuner inclus)



### Lieu

Paris



## Contenu

## « Vis ma vie : ça marche comment un acheteur ? » : les coulisses de l'achat en distribution

**I/ Atelier vis ma vie à partir d'une situation donnée, les participants constateront les points suivants :**

Un acheteur est avant tout détenteur d'un objectif de résultat : du prix d'achat à la rentabilité commerciale

Mais, pour atteindre ses objectifs, il doit négocier en permanence en interne sur 4 points : sa compétence catégorielle; son pouvoir d'influence des autres services; son territoire produits/ promotionnelle et sa propre motivation.

Enfin, l'acheteur va piloter sa négociation en adoptant une méthode de construction des objectifs par catégorie et par fournisseur.

Conclusion : que vit il bien et mal au quotidien dans sa centrale, sa mission ?

**II/ Quels leviers cette connaissance de l'acheteur ouvre elle au compte-clé ? (Grille de synthèse opérationnelle de l'atelier)**

« Qu'est-ce qu'un « bon fournisseur » pour un acheteur ? » : Où se situent les leviers du fournisseur qui impactent positivement l'acheteur dans la négociation

## « Le théâtre de l'achat » : tactique d'achat et de pilotage de la négociation par l'acheteur

**I// Atelier (une simulation de négociation avec « arrêt sur image » permettant à chaque participant de conduire avec le groupe un entretien de négociation à partir d'un cas concret) : « Comment un acheteur construit-il son entretien de négociation avec un compte-clé ?**

Qu'est ce qu'un acheteur attend d'un fournisseur pour avoir envie de travailler avec lui ?

**II/ Grille de synthèse opérationnelle de l'atelier :**

La théâtralisation de la négociation : décodage et traitement

Les 9 tactiques d'achat des enseignes et que faire/ ne pas faire vis-à-vis de chacune d'elles

Les 10 critères d'un compte-clé crédible face à la théâtralisation