



LE MARKETING ACHAT

Formation sur 2 jours (14 h)

Animée par Mathieu TORT

Formateur-consultant

Spécialiste de la commande publique



LE MARKETING ACHAT

Une des valeurs ajoutées de la fonction Achat au sein des organisations est de favoriser une parfaite adéquation entre les besoins de la collectivité et l'offre proposée par les marchés fournisseurs locaux, nationaux, internationaux.

Répondre à cette mission passe par une bonne connaissance de son portefeuille achat, la capacité à modéliser les coûts et à anticiper les risques Achat internes mais aussi par l'analyse des marchés fournisseurs pour bénéficier des opportunités qu'ils offrent.

Cette formation très pratique vous permettra de professionnaliser votre démarche de marketing Achat notamment en vous donnant les outils pour :

- hiérarchiser les achats en fonction des besoins
- analyser les risques internes
- étudier les caractéristiques des marchés fournisseurs

HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Directeur et responsable de service Achat, acheteur public
- Responsable des marchés publics

PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public et notions des techniques et pratiques d'achat



OBJECTIFS

- Comprendre l'enjeu de la définition des besoins pour garantir un marché de qualité
 - Définir et appliquer une stratégie de marketing achat
 - Étudier les besoins en interne
 - Trouver et analyser le marché fournisseurs le plus adapté aux besoins
 - Définir le Mix Achats : Prix, Produit, Marché, Communication
- Élaborer et suivre un plan d'actions



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

- Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable
- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation / satisfaction



PRIX NET : 1890 €

1^{er} JOUR

8h45 Accueil et collation

9h00 Présentation des objectifs de la formation, des participants et de l'intervenant

- Tour de table pour évaluer les attentes et les problèmes particuliers rencontrés par les participants

Définition du marketing achat

Formalisation d'une démarche de marketing achat

- Analyse des besoins internes
 - Portefeuille achat
 - Segmentation pour mieux connaître les marchés fournisseurs
- Analyse de la situation externe
- Actions d'ajustement

10h30 Pause

10h45 Fonctions assignées au marketing achat

- Le marketing d'étude : la détermination des besoins et des risques
- Le marketing stratégique : la définition des marchés cibles
- Le marketing opérationnel : adapter les pratiques

12h30 Déjeuner

14h00 Les actions internes

- Orienter la définition des besoins pour favoriser une adéquation de la demande à l'offre
- Valoriser et crédibiliser la fonction achat au sein de l'établissement
- Analyse stratégique des risques

- ▶ **Éclairage pratique.** Présentation de la méthode AMDEC d'analyse des risques

15h30 Pause

15h45 Les actions externes

- Développer de nouvelles sources d'approvisionnement
- Aider les fournisseurs à progresser
- Faire évoluer des relations vers un mode partenarial

- ▶ **Éclairage pratique.** Présentation des nouveaux modes de relations partenariales : la démarche collaborative

17h00 Fin de la 1^{ère} journée

2^e JOUR

8h45 Accueil et collation

LES OUTILS DU MARKETING ACHAT

9h00 Outils de gestion de l'information

- Collecte des informations
 - Interne
 - Externe
- Analyse des informations
 - Matrice des achats
 - Matrice des marchés

10h30 Pause

10h45

- ▶ **Cas pratique.** Élaboration individuelle puis commune d'un mix de la fonction achat puis d'un mix des achats

12h30 Déjeuner

14h00

Outils d'organisation

- Actions internes sur le besoin
- Actions externes sur le marché amont

Outils de communication

- Communication interne
- Communication externe

- ▶ **Cas pratique.** Élaboration d'une grille de lecture

15h30 Pause

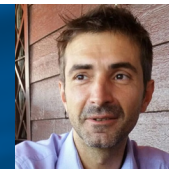
15h45 Synthèse : les 7 étapes d'une démarche de marketing achat

- La classification des achats
- L'analyse des besoins
- L'analyse du marché
- La visualisation du portefeuille des achats
- Le diagnostic de la situation
- L'élaboration du plan d'actions et la couverture des risques
- Le plan de communication (interne / externe)

16h45 Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés

17h00 Fin de la formation

VOTRE FORMATEUR



Mathieu TORT

Anciennement Responsable des achats et des marchés publics de plusieurs organismes publics

COMPÉTENCES JURIDIQUES

- Contrôle juridique des marchés publics et autres contrats complexes
- Expertise juridique à destination des acheteurs
- Expertise juridique à destination des maîtres d'ouvrage publics
- Expertise juridique en droit des collectivités territoriales
- Expertise juridique en droit de la construction
- Expertise précontentieuse
- Gestion du contentieux
- Maîtrise du droit des marchés publics sénégalais

COMPÉTENCES MANAGEMENT

- Mobilisation et encadrement d'une équipe
- Gestion stratégique de projet
- Analyse et gestion comptable
- Gestions des méthodologies et process achats
- Construction d'indicateurs financiers d'activité et d'évaluation des résultats
- Travail en réseau et en partenariat

ANIMATION ET FORMATION

- Maîtrise des techniques et des processus de négociations réputées difficiles

POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

Établissement / Organisme

Adresse

CP Ville

Tél. Email

N° SIRET Activité / Code NAF

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier)

Tél. Email

Nom du signataire de la convention de formation**Formation choisie**

Nom de la formation ou du parcours

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :**1^{er}** Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

Coût total **Code promo** **Financement OPCO** : oui non

N° du bon de commande

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).**Votre rencontre avec CFC s'est faite par :**

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date :

Cachet et signature**Réservation**

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction

Prix net : **1890,00 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paielement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.



Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14^{ème}. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité

Qualiopi  Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos processus certifié  formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris

Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr - Site web : www.cfc.fr