



Formation
sur 2 jours (14 h)

animée par
Mathieu TORT
Formateur-consultant
Spécialiste de la commande publique

Le marketing achat

Le marketing achat

Madame, Monsieur,

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

Lisez attentivement ce programme et pour réserver votre place, retournez-nous dès aujourd'hui votre bulletin d'inscription.

Dans l'attente de vous accueillir prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.



Modalités pédagogiques et d'évaluation

Méthode fondée sur l'étonnement des stagiaires par la remise en cause de leurs pratiques actuelles, même les plus habituelles. Cet étonnement attise la curiosité et ouvre leurs esprits à des principes nouveaux

- 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

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

Consultez les dates de cette formation sur notre site en [CLIQUANT ICI](#).

Programme du 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 café**

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 rafraîchissements**

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 première journée**

Programme du 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 café**

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 rafraîchissements**

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 OPH

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

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

Le marketing achat

POUR VOUS INSCRIRE

- envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- téléphonez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr
- adressez ce formulaire complété à :

CFC Formations 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 PARIS



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 Code :

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 OPCA** : oui non

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Date :

Cachet et signature :

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

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

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.

Paiement

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.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité



Organisme certifié AFAQ - AFNOR « Conformité en formation professionnelle », certificat reconnu par le CNEFOP.

La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions 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