



Communication achats

Objectifs : A l'issue de cette formation, le participant comprendra les notions de base de la communication achats à l'aide de cas de son activité quotidienne et à partir de simulations, mises en situation et jeux de rôles. Le participant aura au préalable passé le test EVERYTHING DISC dont le résultat sera commenté ensuite en formation.	Personnes concernées Toute personne souhaitant mettre en place la communication achats dans son entreprise. Pré requis : Aucun.
PROGRAMME LA COMMUNICATION Comment se faire entendre Le fonctionnement de la communication Émetteur et de récepteur de la communication Les 4 couleurs Le rouge et le bleu LA COMMUNICATION ACHAT, UN RISQUE A TRANSFORMER EN ATOUT UNE DEMARCHE EN 7 ETAPES POUR AMELIORER LA COMMUNICATION ACHATS Vos objectifs Les différents types d'objectifs possibles ~ Les acteurs ~ Interne ~ Fournisseurs ~ Ecosystème Mettre en place les objectifs ~ Le dispositif à mettre en place ~ Quels services atteindre ? avec qui travailler en priorité ~ Le plan communication achat ~ Objectifs déclinés dans le dispositif complet de communication VOS CIBLES : QUI ET POURQUOI ? ET QUOI DIRE ? POUR QUOI ? En interne ~ Les directions métiers plus dépendsières ~ Les influenceurs ~ Les alliés ~ Les antis En externe ~ Les fournisseurs stratégiques ~ Les autres fournisseurs ~ Les prospects (quelles stratégies d'approches), ... ~ Les différents intérêts – Le niveau de chiffre d'affaires, – La durée de votre engagement – L'image – Le partage d'innovation Les écosystèmes ~ Les réseaux ~ Les écoles ~ Les associations, ... LE RACI VOS MESSAGES Disponibilité, gain d'achats, risques, leurs besoins BILAN DU TEST EVERYTHING DISC Vos points de forces dans les achats, les points à améliorer Comment communiquer avec les autres VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION Position, taille, habitudes de l'entreprise Les pièges à éviter, s'adapter au contexte LES ACTEURS DE LA COMMUNICATION Les pièges à éviter LA FREQUENCE Les principales actions, la planification La mise en place du plan de communication	PEDAGOGIE Le Formateur Consultant expert sur la communication achats. Méthodes pédagogiques Travail sur des cas pratiques tirés du quotidien des participants. Adaptation aux besoins des participants. Méthode active et expositive. Support de cours sur la communication achats. Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM. <u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix. <u>Inter entreprises à Paris, Lyon, Lille et Lisieux</u> Tarif par personne
	3 jours 1 550 €
	Réf : AC127

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France

Formation Communication achats

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations Achats de notre organisme de formation sur www.proformalys.com