

Journée Intensive Connaître les achats

“Un jour dans la peau d'un acheteur”

1 jour

“ Jusqu'à preuve du contraire, les acteurs sont intelligents et de bonne foi. ”
Michel CROZIER

Programme

15 participants maximum

Connaître les acheteurs

- Les objectifs assignés à l'acheteur,
- Les différents modes d'organisation achat,
- Les méthodes et outils du marketing achat,
- La décomposition d'un processus achat.

Identifier son interlocuteur et son pouvoir réel

- Connaître les différents profils d'acheteurs (chasseur, cultivateur, politique...),
- Appréhender son influence réelle.

Connaître les armes de l'acheteur

- Les tactiques et leviers de l'acheteur,
- Le choix du " mieux disant " : mythe ou réalité à exploiter ?
- Le partenariat, cache-nez d'une relation déséquilibrée ?
- L'amélioration continue : harcèlement ou réelle volonté de progrès ?

Ethique et transparence

- Quelle éthique/respect de la concurrence êtes-vous en droit d'attendre ?
- Comment tester l'équité vis-à-vis des différents postulants au marché ?

L'impact des nouvelles technologies

- Places de marché et autres outils internet : dans quelle mesure ils changent votre approche commerciale ?
- Gérer au mieux les enchères inversées montantes ou descendantes.

Dates des journées à Paris :

7 juin 2012

6 décembre 2012

Investissement par participant :
990 € HT + forfait repas : 27 € HT
Pour réserver votre participation,
contactez-nous au : **01 30 61 98 05**
ou par mail : alexandra.delorme@halifax.fr

Les plus de cette journée

- En une journée, un tour d'horizon complet de la fonction achats, de ceux qui l'occupent, de leurs outils, de leurs logiques et objectifs.
- Un moyen rapide pour dédramatiser la relation par une meilleure compréhension de la fonction.

Découvrez ce que les acheteurs apprennent !

Cette journée est pour vous si :

- ▶ Vous ressentez dans vos démarches de vente l'influence grandissante d'acheteurs professionnels.
- ▶ Vous souhaitez échanger avec d'autres commerciaux et avec un professionnel des achats pour développer l'efficacité de vos relations avec la fonction achats.

Cette journée est animée par Jean-Claude Fichera



Diplômé des Arts et Métiers et d'un IAE de gestion.

Jean-Claude a démarré sa carrière comme Responsable logistique chez Renault à Flins.

Il a ensuite été pendant 6 ans Materials Manager chez Knoll International dans le mobilier de bureau avant de rejoindre Valeo Distribution, où il a assuré les fonctions de Directeur des Achats et de la Logistique.

Resté dans le secteur automobile, il a passé 10 ans à Zurich, en tant que Directeur des achats et de la Supply Chain du groupe Rieter Automotive Systems. Puis, il a rejoint Milan pendant 2 ans pour diriger les Achats du groupe italo-allemand Same Deutz-Fahr spécialisé dans le secteur agricole.

Jean-Claude a été pendant 6 ans Président de la commission des achats à la FIEV. Enfin, chez Galia, il a à la fois été membre de son comité directeur et Président BtoB. Il reste aujourd'hui membre actif au sein de l'Institute for Supply Chain Management aux Etats-Unis et intervenant dans le cadre du projet ALFA chez Galia.

Fort de cette expérience, il est aujourd'hui Intervenant achats au Pôle Leonard de Vinci et à l'école d'ingénieurs ESIEE d'Amiens. Il intervient également dans de grands groupes internationaux pour des missions de réduction des coûts et de réorganisation du secteur achats.