



**Comprehensive  
Empowerment**

## Acheteur, un métier clef

Exécuter sur le plan administratif, rationaliser, préparer des contrats, standardiser, négocier sans complaisance, respecter de nombreuses contraintes, conseiller en amont et en interne, simplifier, faire des choix sur base de nombreux critères, trouver des partenaires fiables... sont des facettes d'un métier essentiel dans toute entreprise : celui de l'acheteur

### Qu'est-ce que ce Workshop m'apporte ?

- 🔑 Comprendre quelles sont les deux activités essentielles de l'acheteur
- 🔑 Utiliser un processus systématique avant, pendant et après l'achat
- 🔑 Devenir un conseiller incontournable des prescripteurs internes
- 🔑 Intervenir suffisamment en amont des demandes pour les influencer
- 🔑 Devenir un partenaire pour les fournisseurs
- 🔑 Objectiver le choix des fournisseurs et des produits
- 🔑 Comprendre et aborder les contraintes internes, du marché, des industries
- 🔑 Diagnostiquer les outils utilisés par les vendeurs et y répondre efficacement
- 🔑 Négocier des accords excellents sans "couler" les fournisseurs



**Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!**

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel  
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com



# Comprehensive Empowerment

## Agenda

## Méthodologie

### JOUR 1

- Votre pire expérience comme acheteur
- Rôles de l'acheteur
- Deux grandes activités d'égale importance
- Structure avant, pendant, après un achat
  
- Types de marchés
- Contraintes du marché
- Contraintes internes
  
- Critères de choix d'un produit
- Critères de choix d'un fournisseur
- Grille pondérée de sélection
- Risques de l'acheteur
- Outils de vente utilisés par les fournisseurs
- Comment les diagnostiquer et comment y faire face
  
- MESORE
- Dilemme du négociateur
- Distribuer ou créer de la valeur



Discussions en sous-groupes



Jeux de rôle / Exercices



Outils, modèles, méthodes



Vidéos illustratives

### JOUR 2

Traitement de situations spécifiques aux participants, jouées entre eux sur le plan de la préparation et sur le plan de la négociation.



Jeux de rôle / Exercices

**Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!**