

FORMATION ETUDES DE MARCHES ACHATS

Code : EMHA

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteurs confirmés dans la sphère privée.

Prérequis :

Aucun

Objectifs pédagogiques :

Apprendre à faire une étude de marché et comprendre les éléments les plus importants à trouver.
Savoir s'en servir dans le cadre d'une consultation.

Méthodes pédagogiques :

Méthode Accelerated Learning ®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Jour 1

Contenu prévisible :

L'étude de marché dans le processus achats : quand ? qui ? (1h)

- Définitions et vocabulaire
- Les attendus d'une étude de marché ! pourquoi ?
- Différence entre étude de marché et sourcing
- Différences entre études de marchés et marketing opérationnel
- L'article 4 du décret et les principes.

Les techniques des études de marchés. (4h)

- Ou collecter les informations pertinentes ?
- La technique des Forces de porter
- Le SWOT marché

Etude d'un template

Un questionnaire type d'étude de marché sera remis à chaque participant, pour ne pas partir 'd'une feuille blanche' :

- Exemples détaillés (3 h) . que tirer de chacune des 30 questions du questionnaire type ERICS distribué ... : comment faire le lien entre étude de marché et cahier des charges.
- Analyse de 3 études de marchés faites par des clients d'ERICS (et neutralisées en terme de nom de client et de contenu sensible).
- Identifier les sources des études de marché (internet, presse, salons...) (1/2h)
- La technique du W

Jour 2 :

Cas pratique (4h) : les stagiaires réalisent 2 études de marché comparatives pendant le stage en mettant leurs compétences en commun.

L'étude de marché et la relation fournisseur (3h)

- Le plan d'actions stratégique sur le marché : le lien avec la stratégie « achats »
- Identifier les différents plans d'actions possibles en fonction du SWOT
- *Cas pratique : Analyse du document d'analyse du SWOT fournisseur. Un document vierge, et un document rempli.*
- Cas pratique Les participants étudieront la matrice SWOT d'un fournisseur d'un organisme public.

En aval de l'étude de marché (1h) ?

- Conséquences sur les coûts et la relation fournisseurs. Comment faire les bons choix ?
- Définition d'un fournisseur référent sur un marché ? comment traiter les fournisseurs référents dans le cadre des marchés publics ? (égalité de traitement..)
- Les trouver, les analyser
- Les grilles d'analyse classiques des fournisseurs référents
- Les stratégies croisées entre fournisseurs référents et clients
- Cas marchés publics ? Que faire de ces études préalables dans le cadre des Marchés publics ?

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisation uniquement par ERICS ASSOCIES.