

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

3 jours - 21:00 heures

Prix

480 € HT/ Personne pour les trois jours
soit 576 € TTC

Public

Techniciens de Bureau d'Etudes
d'entreprises du Bâtiment et des Travaux
Publics, de cabinet de maîtrise d'œuvre ou
de maître d'ouvrage.

Pré-requis

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel.
- Apports théoriques,
- Mises en situation, jeux de rôles,
- Ateliers collaboratifs de co-construction
du référentiel
- Quiz intermédiaires d'ancrage des
apports
- Debriefs collectifs et analyse de cas
réels

Le suivi de l'exécution de l'action de
formation se fera au moyen de feuilles
d'émargement, co-signées par le stagiaire
et l'intervenant.

Face-à-face pédagogique comprenant des
apports théoriques (méthodes
participative et expositive), des études de
cas, jeux de rôles et des mises en
situation.

Salle de formation équipée.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur en techniques de
vente et d'achats, disposant d'expériences
significatives en accompagnement des
entreprises du BTP.

Informations complémentaires

RAS

Objectif professionnel

- Permettre au technicien de BE d'élargir son périmètre d'action en acquérant des compétences et en faisant évoluer sa posture.
- Intégrer son action dans le processus d'achat en sortant d'une relation « technicien-technicien » au profit d'une relation « client-fournisseur ».
- Adopter une attitude défensive quant aux informations à ne pas divulguer aux tiers.
- Basculer vers une attitude offensive pour obtenir des informations de la part des fournisseurs.

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les enjeux de la posture d'acheteur dans leur rôle
- Identifier et protéger les informations sensibles
- Déjouer les techniques d'influence des fournisseurs
- Poser les bonnes questions pour obtenir des informations clés
- Soigner leur posture d'écoute
- Préparer efficacement un échange fournisseur avec une stratégie claire
- Piloter l'amélioration de leurs pratiques individuellement et collectivement.

— Contenu —

RECENTER SON ACTION DANS UN CONTEXTE « ACHAT »

Le rôle du BE par rapport à la fonction Achats

- . Connaître les différentes missions du service achats.
- . Intégrer son action pour chacune de ces missions.

Étudier un marché amont

- . Analyser son marché cible.
- . Caractériser l'offre et la demande.
- . Intégrer les étapes du cycle de vie du produit dans sa démarche d'achat.
- . Déterminer son niveau d'attractivité.

AMELIORER L'EFFICACITE DE SES ACTIONS

Identifier les risques

- . Bâtir un référentiel des informations délicates.
- . Recenser les situations à risques.
- . Acquérir les comportements réflexes pour y faire face.

Améliorer l'efficacité de ses actions

- . Affiner les besoins faisant l'objet de la consultation du fournisseur.
- . Préparer l'entretien avec son correspondant.

DEVELOPPER SES APTITUDES EN COMMUNICATION

Maîtriser l'entretien de négociation

- . Préparer l'entretien.
- . Mener à bien sa négociation.
- . Conclure une négociation.

Adapter sa communication selon les Interlocuteurs

- . Connaître les Positions de Vie en Analyse Transactionnelle pour décrypter les échanges.
- . Utiliser les profils DISC pour communiquer plus efficacement.

Déployer une posture d'écoute et des techniques de communication

- . Apprendre à écouter activement pour qualifier l'information donnée par un fournisseur.
- . Prendre la main sur le pilotage de l'entretien plutôt que le subir.

JALONNER SON PARCOURS DE PROGRES

Mettre en place un plan de progrès personnel

- . Suivre sa progression personnelle avec la feuille de route individuelle.
- . Mettre en commun les bonnes pratiques lors d'un rituel collectif.

REMARQUE IMPORTANTE :

Le programme comporte également un temps de coordination avant/après avec le(s) responsable(s) hiérarchiques des technicien BE. Ces deux séquences compléteront la formation par une action de lancement forte et un pilotage cohérent et efficace par le(s) manager(s).

