

FORMATION MÉTIER

ACHATS MARKETING & COMMUNICATION



Appréhendez les spécificités des achats de marketing et communication, identifiez les éléments clés de la négociation et les bonnes pratiques, disposez d'une vision du marché fournisseurs et connaissez les tendances et les perspectives.

Programme détaillé :

Environnement de travail

- Segmentation achat

Expression du besoin

- Typologies du besoin
- Définition du besoin, brief
- Digitalisation de la communication et du marketing

Marché, offres

- Tendances du marché
- Structure du marché et offres

Risques liés aux achats de marketing et de communication

- Identification des risques
- Gestion des risques

Leviers

- Leviers accessibles
- Achats responsables
- Implémentation et pilotage de la dépense
- Négociation

Contrats

- Éléments clés du contrat
- Propriété intellectuelle
- Livrables : engagements fournisseurs

Relation entre Direction achats et Direction marketing et communication

- Conduite du changement
- Processus achat
- Gouvernance de la relation

Durée

2 jours
De 9h à 17h

Lieux

En présentiel (privilegié)

Intra entreprise : site client ou siège Meotec
Inter-entreprise : siège Meotec

A distance

Tarifs

15 000€ HT par groupe (pour un groupe de 8 à 12 participants)

Public visé

Acheteurs de formation débutants et confirmés

Taille du groupe

8 à 12 participants

Aucun pré requis particuliers

Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)

Délai d'accès

Estimé à 4 semaines

METHODES MOBILISEES

Le déroulé de cette formation est axé sur un mix entre théories et pratiques agrémenté de retours d'expérience.

1. Éléments matériels de la formation

- Support de formation donné aux participants
- Vidéos

2. Modalités d'adaptation pédagogique

- Participation active des participants
- Exercice au cours de la formation

MOYEN D'ENCADREMENT

Notre formateur a une longue expérience de direction en achats multi famille acquise au sein de différentes structures de dimension internationale.

Le formateur peut être sollicité à l'issue de la formation.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Evaluations de fin de formation sur l'acquisition des connaissances
- Remise d'une attestation de suivi du module
- Feuille d'émargement par séance