

# FORMATION MÉTIER

## ACHATS HARDWARE & TELECOM



Appréhendez les spécificités des achats hardware et télécom, 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

3 jours  
De 9h à 17h

### Lieux

#### En présentiel (privilegié)

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

#### A distance

### Tarifs

13 500€ HT par groupe (pour un groupe de 4 participants)

### Public visé

Acheteurs de formation débutants et confirmés

### Taille du groupe

4 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

# MEOTEC

MANAGEMENT & OPERATIONAL EFFICIENCY