

2021

# La psychologie de l'acheteur

Formation unique pour les non-acheteurs souhaitant s'initier à la psychologie et à l'agenda des acheteurs anno 2020.



- > IFBD.BE
- > VENTE & MARKETING
- > La psychologie de l'acheteur

- > Vous apprenez – grâce à un cours intensif sur la science du cerveau pour les gens convaincants – comment marche l'influence et l'affectation.
- > Vous apprenez pourquoi certaines personnes parviennent à tout obtenir et surtout comment vous pouvez vous aussi tout accomplir.
- > Vous recevez une dizaines de techniques puissantes qui vous aideront à convaincre invisiblement.

Sous la direction experte de :

**Yves Thijs**

Procurement Consultant  
SOLVINT



**IFBD**  
Institute for Business  
Development

*En classe, en  
toute sécurité ...*

Vous pouvez suivre nos formations en présentiel confortablement et en toute sécurité, dans de plus grand respect de la distanciation sociale et des règles d'hygiène.

# Pourquoi ce programme ?

## ET MAINTENANT, AU DÉPARTEMENT ACHATS ...

C'est l'histoire de votre vie ... Au terme d'une interminable négociation technique et professionnelle sur le plan du contenu, votre client vous dit: « J'en sais suffisamment et je puis m'y retrouver totalement dans la proposition. Il ne vous reste plus qu'à passer par le département achats ... »

La relation soigneusement développée avec votre client est tout à coup chamboulée car vous savez que vous devrez désormais vous asseoir à la table avec quelqu'un d'autre pour mener la dernière ronde de négociations.

## OU LE DÉPARTEMENT ACHATS D'ABORD ...

Ou ceci est votre histoire ... Des acheteurs professionnels analysent votre proposition, non seulement sur le plan de la qualité du service ou du produit, mais aussi sur le contenu, la forme et le prix. Vous savez que ce prix est important, mais vous n'avez aucune idée de la stratégie ni de la tactique d'achat utilisée par le département achats, pas plus que de votre rôle et impact sur l'ensemble du processus d'achat.

## LA PSYCHOLOGIE DE L'ACHETEUR

Voilà pourquoi l'IFBD organise cette journée de workshop unique : la psychologie de l'acheteur.

Durant cette journée, vous découvrirez comment un acheteur travaille, fonctionne, réfléchit et négocie. Cette formation vous armera pour faire face à d'après négociations tarifaires en vous offrant une compréhension approfondie du fonctionnement de l'acheteur.

## PERCEVEZ LES MOTIVATIONS DES ACHETEURS

Cette formation vous aidera à être mieux armé pour vos prochaines négociations et à faire face avec le sourire à la clôture obligatoire de votre processus de négociations par l'incontournable « à présent, il ne reste plus qu'à passer par le département achats ». Ce workshop offre un mix parfait de concepts, notions et études de cas greffés sur le monde réel. Au travers d'exercices concrets, vous apprendrez à gérer les acheteurs professionnels et à percer leurs motivations.

## POUR QUI CE PROGRAMME A-T-IL ÉTÉ DÉVELOPPÉ ?

Ce workshop s'adresse à l'ensemble des professionnels « non-acheteurs » actifs dans la sphère privée et publique, soucieux d'en apprendre davantage au sujet :

- > de la psyché, de l'objectif, de la motivation de l'acheteur professionnel ;
- > des éléments sur lesquels on règle les acheteurs ;
- > de la manière de vendre plus efficacement aux acheteurs ;
- > comment les "non-acheteurs" peuvent-ils acheter de manière plus efficace ;
- > de la distribution des rôles et des responsabilités pendant un trajet d'achat ;
- > de la valeur ajoutée d'un acheteur professionnel dans le résultat d'exploitation.

« Très bonne formation. Yves est très compétent dans son domaine et très interactif. »

## Le formateur

**Yves Thijs** est un acheteur professionnel expérimenté, conseiller, professeur et orateur. Auparavant, il était actif en qualité de directeur des achats entre autres chez Case New Holland, Spector Photo Group et Becton Dickinson. Aujourd'hui, il déploie ses activités en qualité d'executive trainer indépendant, coach et conseiller en techniques de négociation, développement stratégique, category management, SRM, développement de l'organisation d'achat et évaluateur de compétences en matière d'achat. En tant que formateur accompli, Yves met un point d'honneur à partager ses connaissances et son expérience lors de séminaires, formations et conférences, avec l'ensemble des acteurs impliqués directement et indirectement dans les achats. Yves Thijs est procurement consultant chez Solvint Supply Management.



## UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.





## PARTIE 1 : LA FONCTION D'ACHETEUR EN QUELQUES MOTS

- ◆ Les défis en matière d'achat ou comment a-t-on pu en arriver là
- ◆ D'où vient cette attention particulière portée à la fonction d'achat.
- ◆ L'achat dans une perspective financière : analyse DuPont.
- ◆ L'acheteur : un talent aux multiples facettes.
- ◆ La tâche de l'acheteur : casse-prix ou chasseur d'innovation et de valeur.
- ◆ L'acheteur et le client interne : un mariage de raison.
- ◆ L'acheteur et le fournisseur.
- ◆ Connaissances, compétences et qualités requises de l'acheteur d'aujourd'hui.
- ◆ Achat et réglementation.
- ◆ Achat et technologie :
- ◆ Arrivée des applications Internet.
- ◆ Impact relationnel : changement des règles du jeu.

## PARTIE 2 : LA FONCTION DE L'ACHETEUR

- ◆ Stratégique, tactique et opérationnel.
- ◆ Les éléments constitutifs d'une fonction achat et supply.
- ◆ Organisation des achats : la 'sleeping beauty' de l'entreprise.
- ◆ Le paysage changeant en matière d'achat.
- ◆ Management et lignes de rapportage.

## PARTIE 3 : LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UN TRAJET D'ACHAT PROFESSIONNEL

- ◆ Le processus d'achat : les étapes, activités, qui fait quoi, les résultats, l'éthique.
- ◆ Spécifications : le fondement du succès.
- ◆ La quête du bon fournisseur.
- ◆ La question du prix : solliciter et évaluer les prix.
- ◆ Le prix ou TCO (Total Cost of Ownership).
- ◆ Comparabilité.
- ◆ Contracting.
- ◆ Mesure des prestations des fournisseurs.

## PARTIE 4 : L'ACHETEUR, CE CAMÉLÉON : PSYCHÉ ET AGISSEMENTS DE L'ACHETEUR

- ◆ Compréhension et structuration du chaos : analyse des dépenses.
- ◆ Quoi, comment, pourquoi ?
- ◆ Matrice de Kraljic: définition de la position de l'acheteur.
- ◆ Stratégique, levier, pierre d'achoppement, routine.
- ◆ Options, horizon temporel, objectifs, approche.
- ◆ Évaluation de la position du client: jeux de miroirs.
- ◆ Le client est toujours roi. Ou pas !
- ◆ Options, horizon temporel, objectifs, approche.
- ◆ De la vache à lait au client de prédilection.
- ◆ Supplier Relationship Management.
- ◆ Stratégies d'achat typiques : 'kiss' ou 'squeeze'.

## PARTIE 5 : L'ACHETEUR, CE NÉGOCIATEUR

- ◆ Le processus de négociation de l'acheteur.
- ◆ Itinéraires, comportement, teneur.
- ◆ Le mandat de négociation.
- ◆ Les tactiques de négociation de l'acheteur.
- ◆ Quelques 'dirty tricks'.

## PARTIE 6 : MESURE DES PRESTATIONS ET RÉSULTAT D'ACHAT

- ◆ Sur quelle base règle-t-on les acheteurs :
  - ❖ Efficacité : savings, cost avoidance, value delivery.
  - ❖ Efficience : compliance, process, rapidité.
- ◆ Obstacles et points litigieux.

### UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations.

À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be).

### TIMING

08.30	Accueil - café
09.00	Début du cours (présentation du formateur)
12.30	Déjeuner
17.00	Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.



## LA PSYCHOLOGIE DE L'ACHETEUR

**> 795 € hors TVA**

**DATE & LIEU DU COURS :**

> Veuillez visiter notre site  
**www.ifbd.be**

>>> Inscription directe sur notre site : **INSCRIPTION**

## INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE : .....

CP / COMMUNE : .....

[illegible]

ACTIVITÉ : ☐ industrie-production ☐ commerce de gros/import ☐ commerce de détail ☐ horeca  
☐ entrepreneur de construction ☐ transport ☐ services ☐ service public

SECTEUR : ..... TRAVAILLEURS: .....

## DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation : .....

Votre référence : .....

N° TVA : | | | | | | | | | | | | | | | | | |

**PARTICIPANT(S)**

**M. / Mme. :**

Fonction : .....

E-mail : .....

DATE DU COURS : \_\_\_\_\_

M. / Mme.:

Fonction : .....

E-mail : .....

DATE DU COURS : .....

## INFORMATIONS PRATIQUES

## FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **795 € hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax **+32 10 69 00 22**.
- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante :  
**IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : **info@ifbd.be** ou par notre website **www.ifbd.be**
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au **+32 10 20 89 90**. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

## BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez **notre page [www.ifbd.be/fr/GDPR](http://www.ifbd.be/fr/GDPR)** ou écrivez à [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).