

TAHITI FORMATION

PK 4, côté Montagne, Centre Sagest
98701 ARUE
Email: contact@tahiti-formation.com
Tel: +689 40 42 37 30



La prospection de fournisseurs étrangers

Durée: 14 heures (2 jours)

Profils des stagiaires

- Assistant(e) Commercial(e)
- Commercial (e)
- Responsable Commercial (e) Import/Export

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Pourquoi prospecter
- Comment effectuer une prospection pertinente
- Comment aboutir aux résultats visés : évaluer ses prospects
- Acheter
- Développer la relation fournisseur

Contenu de la formation

- LES FOURNISSEURS : LES SELECTIONNER
 - La Démarche
 - Les Objectifs de prospection
 - L'Identification des Prospects
 - La Mise en place du Budget
 - Les 10 moyens / 10 stratégies de prospection ET Les Aides à la prospection
- PROSPECTER A ACHETER
 - La procédure RF « x »
 - Critères de l'évaluation de l'offre
- ACHETER
 - La fonction Achat (Les enjeux, la typologie des achats, les missions de la fonction achat)
- LE SUIVI DES ACHATS
 - Evaluer la performance du fournisseur
 - Gérer la relation fournisseur
 - Gérer les Approvisionnements

TAHITI FORMATION

PK 4, côté Montagne, Centre Sagest

98701 ARUE

Email: contact@tahiti-formation.com

Tel: +689 40 42 37 30



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Une formatrice expérimentée en Import/Export

Moyens pédagogiques et techniques

- Vidéos et / ou Cas concrets, Exemples
- Mises en situation
- Echanges et Interaction
- Remise d'un support

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

- Quizz de contrôle des connaissances
- Evaluation à chaud
- Feuille d'émargement

Mode de validation de la formation

Attestation de formation