

## ATOUT APPELS D'OFFRES

# Mieux connaître et apprivoiser les donneurs d'ordres

## Des connaissances pratiques et opérationnelles

**Cet atelier vous apporte des réponses concrètes sur les donneurs d'ordres : un panorama précis des interlocuteurs régionaux, leur potentiel d'achat et leur spécificité.**

Ces réunions de travail permettront de :

- Cerner les secteurs à fort potentiel (ex : énergie nucléaire, énergies nouvelles, médical, nautisme, aéronautique...) et identifier leurs pratiques d'achat
- Cibler 2 marchés prioritaires au regard de vos attentes
- Approfondir les pratiques d'achat et la demande de 50 entreprises de chaque secteur
- Rencontrer 10 acheteurs des secteurs cibles et leur présenter vos compétences
- Connaître les axes de positionnement d'une offre régionale et l'accompagner

L'objectif est, qu'à l'issue des séances de travail, vous puissiez bénéficier d'outils et de réponses concrètes tels que :

- Le panorama des marchés cibles
- Une étude de potentiel des marchés cibles et les attentes des donneurs d'ordres
- L'évaluation de la performance de votre entreprise face aux donneurs d'ordres
- Des propositions d'actions commerciales et de formation

## Les bénéficiaires

- Connaître les pratiques d'achat des donneurs d'ordres des secteurs cibles
- Evaluer le potentiel commercial des marchés stratégiques
- Mettre en œuvre une politique commerciale et une organisation adaptée aux marchés visés

### AU PROGRAMME

#### RÉUNIONS DE TRAVAIL COLLECTIF

- > Choix des marchés stratégiques
- > Présentation des potentialités commerciales par marché

Durée : 1 journée

#### RÉUNIONS DE TRAVAIL COLLECTIF ET INDIVIDUEL

- > Analyse de la valeur :
  - Entretiens individuels avec les entreprises
  - Préparation des outils commerciaux
- > Entretiens individuels avec les entreprises

Durée : 2 journées

#### **Dominique CHAUCHON, 47 ans** **Gérante du bureau d'études** **TEMAH depuis 2003**

DESS Informatique, Maîtrise de gestion. Directrice d'études, 23 ans d'expérience en études de marché.

Enseignante en marketing (groupe ESARC Evolution) depuis 1993. L'équipe du bureau d'études est composée de 4 personnes.

#### **Christian ALLOY, 55 ans** **Consultant associé du bureau** **d'études PI Consultants**

Ingénieur électrotechnique 36 ans d'expérience de la gestion de projets industriels, méthodes et stratégie. Intervenant leader sur des actions d'analyse stratégique et projets collaboratifs.

L'équipe PI Consultants est composée de 6 personnes.

#### **Références**

Produits nouveaux (SKUAD, SOLEDGE, DACTEM, NEWTIMES,...)  
Audits politique commerciale et outils de communication (EEB, EPA, ACIC, CCI d'Alès)  
Etudes de marchés collectives : ENR, Transport.

- Participation financière 1800 € HT
- Pour en savoir plus sur la formation, contactez Dominique Chauchon, Tél : 06 82 74 11 27 ou Christian Alloy, Tél : 06 07 74 38 62
- Pour en savoir plus sur les modalités d'inscription et de financement, contactez Sabine Dumazert, Tél : 06 65 31 26 69