

Business Excellence

Co-construire une relation d'affaires pérenne dans l'Aéronautique et l'Espace

Acheteurs, fournisseurs, débloquez les verrous de la relation client-fournisseur grâce à cette formation !



SPACETM
aero

Afin de sécuriser les montées en cadence et bâtir des partenariats durables, cette formation, qui réunit des acheteurs et des fournisseurs, vise à structurer un langage commun et à instaurer un dialogue plus stratégique, au-delà des seules négociations tarifaires.

BÉNÉFICES

- Une meilleure compréhension des enjeux de votre interlocuteur
- Une meilleure identification et maîtrise des risques, particulièrement pertinente dans un contexte de montée en cadence
- Une relation client-fournisseur apaisée et durable
- De nouvelles opportunités identifiées

VOUS ÊTES ACHETEUR

GRÂCE À CETTE FORMATION, VOUS ALLEZ :

- Mieux évaluer la valeur globale des réponses à appel d'offre de vos fournisseurs
- Augmenter votre taux de contractualisation

VOUS ÊTES VENDEUR

GRÂCE À CETTE FORMATION, VOUS ALLEZ :

- Vous distinguer dans la présentation de votre offre
- Vendre votre produit/service de façon plus intégrée, depuis la création jusqu'au recyclage, et mettre en valeur toutes les étapes de la relation contractuelle

TEMPS FORTS



Approche académique



Mises en situation des visions acheteurs et vendeurs avec feedback



Partage d'expériences

Business Excellence

Co-construire une relation d'affaires pérenne dans l'Aéronautique et l'Espace



CONTENU PÉDAGOGIQUE

INTRODUCTION ET CONTEXTE

■ Contextualisation du marché aéronautique et de la relation client/fournisseur

- Contexte et enjeux du marché aéronautique
 - Les achats et les acheteurs dans l'aéronautique
 - Les ventes et les commerciaux dans l'aéronautique
 - Relation client-fournisseur
- Mise en situation

■ Compréhension mutuelle, acquisition d'un langage commun

- Les différents types d'appel d'offres et cahiers des charges
 - Les éléments d'un appel d'offres
 - Critères de performance et de sélection
 - Exigences de l'acheteur et stratégie des vendeurs
 - Cycle de vie d'un produit
- Mise en situation

DES EXPERTS POUR ANIMER

L'animation est intégralement assurée par des experts ayant une expérience pratique en matière d'achats



Thomas Lignon est entrepreneur et expert reconnu en développement commercial international, spécialisé dans les secteurs exigeants de l'aéronautique et de la défense.

Fort de près de 20 ans d'expérience au sein de grands groupes tels que, SAFRAN, Leonardo ou encore Cobham, il possède une solide expertise en négociation complexe, gestion de grands comptes, business développement et pilotage de la performance commerciale.

Son parcours technique et opérationnel lui permet d'accompagner avec pragmatisme et efficacité les entreprises confrontées à des enjeux stratégiques majeurs, en France comme à l'international.



Philippe Berna est médiateur de la filière aéronautique et spatiale.

Il est également médiateur national délégué auprès du Médiateur des entreprises au sein du Ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

Il a débuté sa carrière professionnelle au sein d'Alcatel Défense sur le programme Mirage 2000, puis a rejoint une entité d'Aérospatiale (SFENA – aujourd'hui Thalès) dans le cadre du lancement du programme A320.

Il a ensuite créé Qualiience, société experte en systèmes complexes à base de logiciels embarqués, revendue à Orange Business Services, puis fondé et présidé Kayentis, startup d'édition de solutions logicielles d'écriture numérique destinées aux entreprises à fortes contraintes de sécurité et de traçabilité.

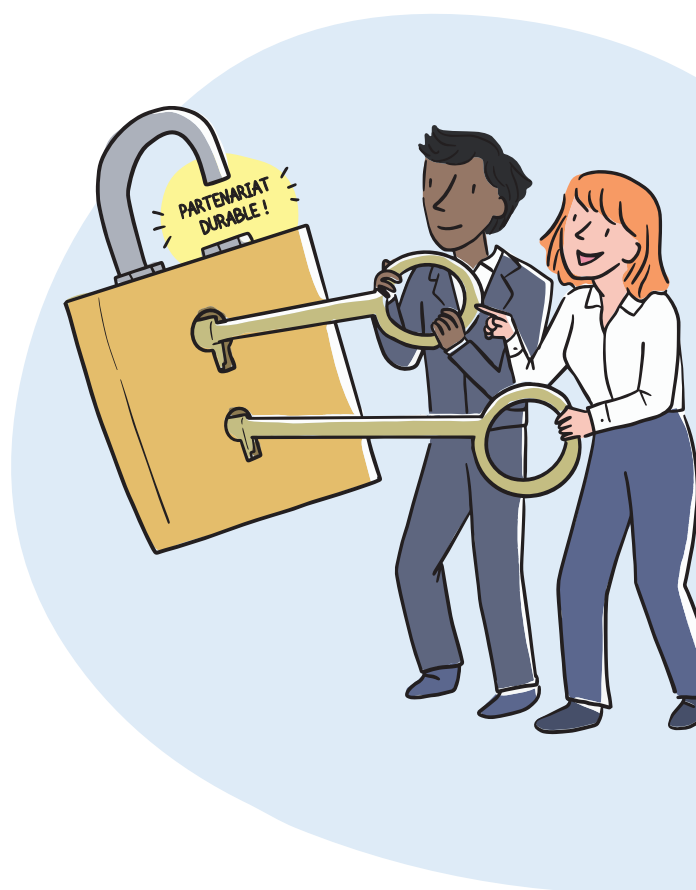
Philippe Berna est certifié Administrateur indépendant de sociétés.

Business Excellence

Co-construire une relation d'affaires
pérenne dans l'Aéronautique et l'Espace

INFORMATIONS PRATIQUES

- Autres dates à venir (Lyon, Paris, etc...)
- Durée : 2 jours, 14h
- Tarif : 700€ HT
- Formation réservée aux adhérents du GIFAS et aux adhérents des clusters membres du GIFAS
- Accès personnes à mobilité réduite : nous contacter pour déterminer l'aménagement à mettre en place
- Jauge : 10 personnes
- **Bulletin d'inscription à compléter et à retourner à training@space-aero.org**
- Modalités d'inscriptions :



Plus d'informations : communication@gifas.fr
Une formation conçue par le GIFAS et déployée par SPACE Aero