

BUSINESS EXCELLENCE

Coconstruire ensemble une relation d'affaire
pérenne dans l'Aéronautique et l'Espace



100%
Taux de
Satisfaction

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 de RFX et cahiers des charges
- Les éléments d'un RFP
- Critères de performance et de sélection
- Exigences de l'acheteur et stratégie des vendeurs
- Cycle de vie d'un produit

→ Mise en situation

Construire ensemble une offre de valeur

- Contractualisation
- Négociation

→ Mise en situation

- Risques

→ Mise en situation

- Médiation
- Sortie de contrat

Conclusion

Contexte

Face à un taux de contractualisation insuffisant et des réponses à appel d'offres manquant parfois de profondeur, la filière aéronautique doit renforcer ses pratiques. Pour sécuriser le ramp-up et bâtir des partenariats durables, cette formation vise à structurer un langage commun et à instaurer un dialogue plus stratégique, au-delà des seules négociations tarifaires.

Objectifs

Le stagiaire une fois formé sera en mesure de :

- Comprendre les enjeux du marché aéronautique et la relation client-fournisseur
- Identifier les étapes clés des RFX et les critères de sélection
- Développer des stratégies de négociation et de contractualisation
- Appliquer les principes de médiation et de gestion des risques
- Acquérir un langage commun entre acheteur et vendeur

Public

- Dirigeants PME
- Commerciaux
- Acheteurs

Prérequis

Aucun

Cette formation est validée par la commission commerciale du GIFAS

Méthodes Pédagogiques

Approche théorique
Mises en situation avec feedback
Partages d'expériences
Un document de formation sera remis
à chaque participant en version numérique

Méthodes d'évaluation

QCM d'entrée et de sortie permettant une
évaluation des compétences acquises.

Nos Experts

L'animation est intégralement assurée par des experts ayant
une expertise pratique des relations commerciales.

Modalités

Inscription et délai : Bulletin d'inscription à compléter et à
nous retourner au plus tard 4 semaines avant le démarrage.
Accès aux personnes en situation de handicap : nous
contacter pour déterminer l'aménagement à mettre en place

Pour assurer la qualité de la formation, l'équilibre entre vendeurs et
acheteur sera vérifié pour chaque session.
De plus, en amont de la session, la liste des entreprises participantes
sera partagée avec les inscrits pour vérifier que d'éventuelles
relations commerciales ne nuisent pas au bon déroulement de la
formation.

Tarifs Inter par personne :
Exclusivité Membre GIFAS & cluster
régionaux : 700€ HT

Organisation et durée :
2 jours - 14 H
Dates : nous consulter
INTER