



## 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 de PME  
Commerciaux  
Acheteurs

### Prérequis

Aucun

**Cette formation est validée par la commission commerciale du GIFAS**

**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.**

### 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 un expert ayant une expérience 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 pour les personnes handicapées : nous contacter pour déterminer l'aménagement à mettre en place

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

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