

OptiAchat 1 : Acheter mieux... Pour gagner plus

LE CONSTAT :

La concurrence, la guerre des prix, le pouvoir d'achat, le contexte économique, internet... Il est de plus en plus difficile de faire de la marge sur vente
Que vous soyez centralisé ou non, indépendant ou franchisé... Vous pouvez gagner sur toutes les commandes directes, toute l'année

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir les bons réflexes de négociateur commercial avec les fournisseurs
- Utiliser avec aisance des outils efficaces pour améliorer et optimiser les achats

Afin de perfectionner les compétences d'acheteur/négociateur dans votre entreprise

LE PROGRAMME :

A – Comprendre les mécanismes de vente pour mieux appréhender la négociation

- Découvrir le métier du représentant
- Connaître ses objectifs et motivations
- Assimiler les bases de méthode de vente

B – Découvrir, comprendre et s'approprier la méthode d'achat

- Tenir compte de l'environnement et des besoins réels
- Bien connaître son interlocuteur et exploiter ses ambitions
- Apprendre la méthode d'achat des C.R.O.C.S
- Utiliser des outils et techniques d'achat
- Conduire et maîtriser la négociation
- Obtenir plus et mieux à chaque entretien



C – Appliquer la méthode d’achat et évoluer progressivement

- S’exercer aux phases d’achat
Se perfectionner et progresser régulièrement

LES METHODES PEDAGOGIQUES

Active :

- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en magasin pour mieux se projeter et facilite la compréhension et l’assimilation)

Transmission d’expérience et conseils :

- Exemples et préconisations concrètes

LES PLUS DE LA FORMATION

Une progression sur mesure : chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés

La valorisation de soi : chacun valorise son « capital négociation » grâce aux conseils d’un professionnel en négociation commerciale

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge de la négociation commerciale ou en relation avec le commercial - Managers, chefs de secteurs, collaborateurs et personnels administratifs débutants et/ou confirmés.

LES MODALITES ET DELAI D’ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier

LES MODALITES D’EVALUATION DES ACQUIS

Synthèse et plan d’actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d’entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d’entreprise

LA DUREE

1 Jour (7 heures)

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié



ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation loués

Pour tout autre type de handicaps, nous contacter au préalable pour étude

Copyright ©1er janvier 2020