

## OptiAchat 2 : Sélectionner mieux ... Pour gagner encore plus

### LE CONSTAT :

Intégré ou franchisé, centralisé ou non, vous devez suivre les orientations d'enseigne...  
Mais vous devez aussi améliorer le chiffre et la marge  
En respectant parfaitement la politique d'enseigne, et en optimisant sa stratégie, vous pouvez augmenter votre chiffre et votre marge à tout moment

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Gérer les gammes et les opérations commerciales avec plus d'efficacité
- Exploiter l'outil et la méthode C.R.O.C.S

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

### LE PROGRAMME :

#### A – Appliquer la méthode des C.R.O.C.S

- La préparation de rendez-vous
- Le déroulé des 5 phases d'achat
- L'exploitation des techniques de négociation

#### B – Exploiter le comparateur

- Principe et finalité de cet outil
- Présentation et démonstrations concrètes
- Apprendre à l'utiliser
- Préparer une étude comparative
- Exploiter les résultats du comparateur
- Optimiser les conditions d'achat



## **C – Etudes de cas personnalisé**

- Exercices individuels et préparatif de cas concrets
- Appliquer et faire évoluer

### **LES METHODES PEDAGOGIQUES**

#### **Active :**

- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en ambiance de bureau 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**