

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