

Sélectionnez mieux...pour gagner ENCORE plus !

Dirigeants et responsables magasins :

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 !**

Avec OptiAchat2 vous améliorez votre Offre, vos Ventes, vos Profits !!!

Des gains à tous niveaux ;

- > Plus de chiffre et de profits
- > Plus d'initiative dans les relations commerciales
- > Plus de pertinence dans le rayon et les opérations
- > Plus de rotations et moins de stock
- > Plus de cohérence dans le développement magasin

Objectif :

Former les personnels qui gèrent les gammes et les opérations, à l'exploitation d'un outil et à une méthode d'achat, pour sélectionner mieux et gagner plus.

Programme :

1/ Appliquer la méthode des CROCS ;

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

2/ 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

3/ Etudes de cas personnalisés ;

- . Exercices individuels et préparation de cas concrets
- . Appliquer et faire évoluer

Moyens :

Un concept pragmatique et efficace :

1/ Un seul jour de formation ;

- . Pour ne pas s'éloigner trop longtemps du magasin
- . Contenu condensé et centré sur des cas concrets et réalistes

2/ Support-vidéo exclusif et interactif ;

- . Réalisé en ambiance bureau, pour mieux se projeter
- . Facilite la compréhension et l'assimilation

3/ Transmission d'expérience et conseils ;

- . Formateur unique, avec 30 ans de vécu terrain
- . Exemples et préconisations concrètes

4/ Focalisation gains et profits magasins ;

- . Contenu et outils à finalité marge
- . Génère des bénéfices managériaux

Suivi :

1/ Feuilles de présence par demi-journée de formation

2/ Quiz d'évaluation en fin de formation sur la compréhension et les acquis des participants 3/ Remise d'une clé usb avec un COMPARATEUR opérationnel, prêt à l'emploi et directement exploitable par les participants

4/ Le COMPARATEUR permet de suivre et évaluer les résultats obtenus

Pour cette FORMATION :
toute l'expertise et le savoir-faire d'un véritable professionnel du développement commercial.

Plus de CONCRET :
des prestations concises, épurées des superflus, concentrées sur l'essentiel et l'opérationnel.

Plus d'EFFICACITE :
des outils et méthodes éprouvées, adaptées aux réalités de votre activité, et parfaitement applicables sur le terrain.

Plus d'ANIMATION :
des interventions étayées et enrichies d'exemples vécus, de situations réelles, de solutions pratiques.

Plus de REACTIVITE :
des réponses et préconisations concrètes aux interrogations des participants.

Plus de PROXIMITE :
la souplesse et l'adaptabilité d'une structure courte, en phase avec vos contraintes et impératifs.

Plus de PRATICITE :
possibilité de prestations en privé, dans votre établissement, pour une formation unique de toute votre équipe.

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : pas de pré-requis

Version : N° 2, du 01/01/2026



Tous droits réservés, la reproduction même partielle du nom ou des contenus est strictement interdite. Sauf accord B.C CONSULTING.