

Achetez mieux...pour gagner plus !

Dirigeants et responsables magasins :

Concurrence, Guerre des prix, Pouvoir d'achat, 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 !**

Avec OptiAchat vous augmentez votre marge aux achats !!!

Des gains à tous niveaux ;

- > Plus de marge et de profits
- > Plus de maîtrise dans les relations commerciales
- > Plus de pertinence dans les achats
- > Moins de stock et de démarque
- > Plus de cohésion et de synergies internes

Objectif :

Former toutes les personnes qui passent les commandes à une méthode d'achat opérationnelle, et leur fournir des outils efficaces pour améliorer et optimiser leurs achats.

Programme :

1/ Comprendre les mécanismes de vente, pour mieux appréhender la négociation ;

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

2/ 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

3/ Appliquer la méthode d'achat et évoluer progressivement ;

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

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 l'essentiel et le concret

2/ Support-vidéo exclusif et interactif ;

- . Réalisé en magasin 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 COMSulting.