

## 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 :

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'identifier les mécanismes de la négociation, de comprendre les motivations et les stratégies du représentant, et de mobiliser les principales méthodes et techniques d'achat (4C, 4P, SONCAS, PACTE, SIMAC, effet Columbo et méthode des CROCS) afin de préparer et conduire efficacement un entretien commercial.

### 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.