

Astuces imparables en entretien...pour prendre et assumer son leadership !

Dirigeants, responsables magasins :

Vous êtes "chez vous", mais vos fournisseurs se croient trop souvent "chez eux".
Vous essayez de mieux maîtriser la relation commerciale, avec vos propres moyens.
-> Mais diriger une négociation c'est le métier de vos interlocuteurs. Ils sont formés pour !
Il existe pourtant des outils et leviers simples, des astuces pour asseoir son leadership. Et vous pouvez orienter et piloter l'entretien, pour reprendre le pouvoir !

Grâce à AstusAchat3 vous prendrez le leadership et obtiendrez encore plus !!!

Des gains à tous niveaux ;

- > **Plus de maîtrise des débats**
- > **Plus de satisfaction personnelle**
- > **Plus de gains complémentaires**
- > **Plus de gestion du temps**
- > **Plus de respect et de reconnaissance**

Objectif :

Former toutes les personnes en relation fournisseurs à des outils simples et des méthodes pratiques pour maîtriser et piloter leurs entretiens

Programme :

- 1/ Maîtriser le dossier :**
 - . Organisation et gestion interne
 - . Recueillir et exploiter les informations
 - > **Astuce pour préparer un rendez-vous maîtrisé**
- 2/ Conduire l'entretien :**
 - . Attitudes et comportements
 - . Leviers de pilotage et d'incitation
 - > **Astuce pour s'approprier le leadership**
- 3/ Gérer et améliorer :**
 - . Outils de suivi et gestion vertueux
 - . Planification et délégation
 - > **Astuce pour pérenniser et augmenter le leadership**

Moyens :

Un concept pragmatique et efficace :

- 1/ Formation à distance en 3 heures ;**
 - . Support convivial et accessible à tous
 - . Format adapté pour apprendre et assimiler avec aisance
- 2/ Support-vidéo exclusif et interactif ;**
 - . Réalisé en magasin pour mieux se projeter
 - . Facilite et accélère la compréhension et l'assimilation
- 3/ Transmission d'expérience et conseils ;**
 - . Formateur unique, avec 30 ans de vécu terrain, notamment fournisseur
 - . Exemples et préconisations concrètes
- 4/ Focalisation gains magasins et profits individuels ;**
 - . Contenu et outils à finalité marge
 - . Génère du bien-être, développe le leadership, fédère les équipes

Suivi :

- 1/ Quiz d'évaluation en fin de formation sur la compréhension et les acquis des participants
- 2/ Document de synthèse transmise aux participants après la session

Le Concept

AstusAchat est une formation à distance, déclinée en trois modules de 3h00, indépendants mais très complémentaires :

AstusAchat 1 ;

Astuces indispensables aux achats,...pour rivaliser avec les fournisseurs.

AstusAchat 2 ;

Astuces fondamentales en négociation,...pour obtenir plus et mieux.

AstusAchat 3 ;

Astuces imparables en entretien,... pour prendre et assumer son leadership.

Chaque module apporte des astuces simples, ludiques, aisément assimilables, faciles à mettre en pratique, et applicables dès la fin de la formation.

L'animation est vivante et dynamique, alternant vidéos-supports exclusives, transmissions verbales, supports techniques et exemples concrets.

Destinée aux magasins, **AstusAchat** s'adresse à toute personne en relation fournisseur, pour négocier ou commander ; directeurs, chefs de secteurs, chefs de rayons, gestionnaires, vendeurs-conseil,...

Avec **AstusAchat**, vous développez les ventes, la dynamique commerciale, et la marge !

Durée : 1 jour (3 heures)

Pré-requis : Non

Modalités : serveur internet

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.