

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

Dirigeants, responsables magasins :

Vous souhaitez obtenir plus de vos fournisseurs et faites du mieux possible pour négocier, avec toute votre bonne volonté, vos propres méthodes, et vos convictions.

-> Mais négocier c'est le métier de vos interlocuteurs. Ils sont formés pour !

Il existe pourtant de vraies méthodes et des astuces simples pour mieux négocier. Et vous pouvez non seulement obtenir plus, mais également mieux !

Grâce à AstusAchat2 vous maîtriserez et orienterez la négociation !!!

Des gains à tous niveaux ;

- > Plus d'aisance en négociation
- > Plus de gratification personnelle
- > Plus de cohérence dans votre offre
- > Plus de dynamique commerciale
- > Plus de gains et profits

Objectif :

Former toutes les personnes qui achètent ou négocient à une méthode simple et des outils pratiques pour obtenir plus et mieux

Programme :

1/ Préparer la négociation :

- . Connaître sa stratégie interne et l'interpréter
- . Percevoir celle du fournisseur, du représentant
- > Astuce pour concevoir un projet pertinent et stratégique

2/ Définir son propre objectif :

- . Découvrir et comprendre le PACTE
- . Renseigner et valoriser le PACTE
- > Astuce pour définir un objectif clair-net-précis

3/ Négocier efficacement :

- . Construire et structurer son SIMAC . Préparer et simuler son application
- > Astuce pour réaliser une négociation persuasive

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 CONSULTING.