

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 99 31 62

Durée

2 jours
7 heures

Public

Dirigeants, gestionnaires et managers
d'entreprises du BTP

Prérequis

Participer à la gestion de l'entreprise

Effectif

Minimum 6 stagiaires
Maximum 9 stagiaires

Moyens pédagogiques et techniques

Afin de capter et conserver la pleine attention de nos stagiaires, nous alternons entre apports théoriques appuyés par des études de cas, mises en situation, outils Excel personnalisables...

Selon les modules et les attentes des stagiaires, nous proposons des exercices progressifs et proposons des simulations avec débriefing (avec ou sans vidéo)

La formation se déroulera en classe virtuelle.
Le formateur utilisera Zoom Pro.

Formateur

Expérimenté dans le sociale et la paie et l'achat

Suivi et évaluation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et
Une attestation de formation sera remise

Informations complémentaires

Les bonus outils:

- Matrices de calcul Excel personnalisables
- Support pédagogique numérisé

Objectifs de la formation

Mieux acheter en entreprise

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être en capacité de :

- Différencier les postes achats et adapter une stratégie à chacun d'eux
- Prioriser ses actions de négociation et préparer ses entretiens commerciaux
- Être à l'aise lors d'une négociation commerciale

Contenu

>DÉPENSER MOINS A SERVICE ÉGAL, C'EST ENCORE POSSIBLE (Atelier 1 - 3,5 heures)

Devenir un fin stratège des achats

- Les qualités d'un bon acheteur
- Adapter mes achats aux besoins de l'entreprise

Tout se négocie mais pas n'importe comment

- Prioriser les postes à négocier selon mon activité
- muscler mon arguments selon mes achats

>ENTRER EN NÉGOCIATION ? MÊME PAS PEUR ! (Atelier 2 - 3,5 heures)

Toi commercial, moi client

- Les modes de pensée des commerciaux
- Les astuces du bon acheteur

Garder la main sur un négo'

- Préparer son approche et viser juste
- Obtenir le maximum de son interlocuteur

Bilan de ma formation

