

Séminaire

Comprendre l'acheteur

Une formation avec un véritable acheteur pour permettre à vos commerciaux de :

- **démystifier et mieux connaître son rôle,**
- **appréhender sa fonction,**
- **anticiper ses réactions,**
- **savoir négocier avec un acheteur.**

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales et/ou opérationnelles, des plus débutants aux plus chevronnés.

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

L'acheteur

- Son rôle
- Sa rémunération
- Son profil

Structure d'achat et rôle de l'acheteur dans la structure

- Notion de risque perçu en fonction des types de produits achetés et de la structure du marché de l'offre
- Enjeux de la fonction
- Déroulement de la stratégie achat
- Organisation de l'action autour de l'acheteur

Déroulement d'une séance de négociation du point de vue de l'acheteur

- Typologie des critères d'achat
- Les contraintes internes et externes
- Mesure de la performance de l'acheteur

Training de négociation avec l'acheteur, filmé et débriefé

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémento Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...