

LES ACHATS DANS LE MILEU DU DESTOCKAGE

DEVENEZ SPÉCIALISTE DES SOLUTIONS D'ACHAT
EN DÉSTOCKAGE



V8 22/04/2024

POUR QUI

Acheteurs sédentaires et terrains /
prospecteurs / Assistants
commerciaux / Managers
commerciaux / Responsables
commerciaux

EFFECTIF MIN/MAX

3 personnes / 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS

- Présentiel
- Synchron

DURÉE

72h + 8h de forfait accompagnement
individuel



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Détecter les besoins en déstockage immédiats ou a posteriori des fournisseurs en respectant l'entonnoir de la découverte en 7 étapes
- Associer les points du concept en adéquation avec les besoins fournisseurs détectés au préalable
- Formuler des offres de déstockage en respectant les 6 étapes de la méthodologie • Manipuler les outils CRM et Excel en respectant les process établis



CONTENU DE LA FORMATION

- Le traitement d'un lot en plateforme et sa vente en magasin
- Les étapes de la découverte
- Les différents types de question
- Les solutions personnalisées au besoin fournisseur
- Les barrages récurrents
- Les outils : CRM et Excel
- La négociation
- Le traitement de l'objection



MAJ : 22/04/2024_M2_V2

ORIZON FORMATION - 5 et 17 rue de Corbusson, 53940 SAINT BERTHEVIN



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Méthode pédagogique active et participative : Exposés, questionnements, exercices en groupe, e-learning, quiz, exercice en individuel, mises en situations, vidéo, construction de supports pédagogiques, cas pratiques et jeux de rôles
- Des livrets pédagogiques sur les méthodologies, processus et bonnes pratiques seront remis aux participants
- Application en situation réelle



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Aucun



ÉVALUATION

- Evaluation de positionnement
- Les acquis sont évalués tout au long de la formation faisant l'objet d'une consolidation du formateur si besoin (QUIZ, QCM, écoute appels, passeports pédagogiques)
- L'évaluation sommative se présentera sous la forme d'un Quiz
- Evaluation de la satisfaction stagiaire de la formation à chaud



VALIDATION DE LA FORMATION

L'inscription en formation à valeur d'engagement de participer à l'intégralité de la formation.
(Ex : feuille d'émargement, évaluation et synthèse des acquis en fin de formation, ...)



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Présentiel : salles de formation équipées, plateau pédagogique



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est adaptable aux besoins spécifiques. Un référent handicap est à votre disposition.



INTERVENANT

Formateurs Achats, formateurs Marketing, experts métiers des Achats, spécialistes dans les domaines connexes.