

ATELIER VOLUME

DEVELOPPER VOTRE RELATIONNEL AVEC VOS ACHETEURS C'EST LA CLE DE LA REUSSITE



V8 22/04/2024

POUR QUI

Catman et assistant produit

EFFECTIF MIN/MAX

4 personnes / 8 personnes

PRÉREQUIS

Avoir fait la formation "Réaliser une offre de déstockage (MKT03)"

MODALITÉS

- Présentiel

DURÉE

4 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'argumenter auprès de l'acheteur, lequel des 4 leviers de développement du volume, correspond le mieux à la situation du fournisseur.



CONTENU DE LA FORMATION

LES OUTILS AU DEVELOPPEMENT DU VOLUME

- Les 4 leviers de développement
- Les actions et les moyens à mettre en place
- La mise en commun
- Les bonnes pratiques et les pièges à éviter

LE POINT BUSINESS ACHAT

- Le mode opératoire du « point pépète »
- La chronologie du discours
- La formalisation
- La feuille de suivi



ATELIER VOLUME

DEVELOPPER VOTRE RELATIONNEL AVEC VOS ACHETEURS C'EST LA CLE DE LA REUSSITE



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Une démarche inductive et méthode active. Etude de cas, exercice en sous-groupe, échange de pratiques et partage d'expérience. Une salle dédiée avec vidéoprojecteur.



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Travaux de groupe, étude de cas et mise en situation.



ÉVALUATION

- Exercice en sous-groupe pendant la formation
- Sketching pendant la formation
- Evaluation des acquis via un quizz de fin de formation



VALIDATION DE LA FORMATION

L'inscription en formation à valeur d'engagement de participer à l'intégralité de la formation. La feuille d'émargement et l'évaluation des acquis en fin de formation.



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Cas pratiques issus du terrain.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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



INTERVENANT

Formateur certifié, expérience de 5 ans dans le marketing du déstockage.

