

## Accroître l'activité Affrètement Améliorer la marge et le développement

### Publics, prérequis et modalités d'accès

- Groupe de 8 participants maximum
- Affréteurs, Responsables Affrétements, Exploitants.

### Objectifs pédagogiques

Permettre aux participants de :

- Développer les aptitudes et les connaissances pour muscler l'achat,
- Maîtriser les techniques de négociation,
- Améliorer les performances,
- Mieux maîtriser son

### Intervenant

**Oliver VAN  
LATHEM**

### Durée, Date et Lieu

- 2 x 7 heures de formation
- **J1 : 16 Mars 2023**
- **J2 : 12 Avril 2023**
- Locaux de la FNTR Pas-de-Calais, ZI Est, 6 rue Hans Geiger, 62000 Arras

### Tarif

- 1 000 € HT pour les 2 journées

## Programme de Formation

### 1. Travail sur la Négociation Achat

- Les techniques et la notion (essentielle) de résistance,
- Le bornage avec l'outil du PCL,
- Les leviers de négociation,
- La Tactique de jeu de négociation,
- Le Focus Sourcing,
- Le Focus Volume ou l'importance du rôle d'Acheteur,
- L'organisation des achats & massification.

### 2. Travail sur la Vente ou comment saisir des opportunités d'accroissement d'activité chez ses clients

- La structure d'un entretien de vente,
- La présentation avec la technique du OSER,
- L'écoute active du client avec la technique du FACE,
- Les techniques de traitements des objections et défense du prix.

### 3. Entraînements sur différentes études de cas

- Entraînements à la négociation Achat,
- Entraînements à la relance de cotations,
- Entraînements à la curiosité clients.

### Moyens pédagogiques

- Paper Board interactif,
- Exercices pratiques,
- Remise des supports et évaluation,
- Séance de coaching individuel par téléphone à l'issue de la formation.

### Suivi et évaluation de l'action de formation

**Convention de formation : adressée à l'inscrit dès réception du bulletin d'inscription.**

**Attestation de suivi de stage : Elle sera adressée à l'issue du stage avec votre facture.**

**Annulation et abandon : Toute annulation doit être notifiée par écrit et nous parvenir 8 jours avant le début de la formation.**

**Toute formation commencée est due dans sa totalité.**