



VISIO DE 3 HEURES : RÉPONDRE AUX QUESTIONS QUI TUENT EN MDD

Objectif: comment répondre aux injonctions ou demandes complémentaires « imprévues » des acheteurs de MDD en cours de marché .

LES OBJECTIFS :

- **Faire face aux demandes & pressions** complémentaires des acheteurs de MDD en sortie de confinement
Définir posture et méthodologie de réponse pour maintenir une position d'équilibre dans la relation

CONTENU DE L'INTERVENTION : Les demandes ou questions de l'acheteur qui seront abordées sont :

- « Le confinement a impacté nos marchés; je veux une **participation budgétaire** au plan d'animation de notre MDD pour soutenir l'activité »
- « Nous avons dépassé les objectifs de ventes prévus au contrat; je veux un **budget complémentaire** pour récompenser ces bons résultats
- « **Nous réaménageons notre site de commande** « on line » pour améliorer la présentation des gammes MDD et mieux répondre à la demande ; je vous demande une **participation de x% du CA pour ce réaménagement** »
- « Malgré la sortie du confinement , votre **taux de service ne remonte pas et cela désorganise nos flux**; nos CGA imposent une pénalisation pour tous les retards constatés depuis le 11 mai »

Mais aussi les « classiques » :

- « Tout changement de prix quelle qu'en soit la cause (y compris la hausse des matières premières) entrainera le déclenchement d'un nouvel appel d'offre ! »
- « vous fabriquez aussi la MDD de notre concurrent et vos prix ne nous permettent pas de nous aligner , expliquez moi »
- « nous massifions nos achats sur plusieurs pays et votre produit doit s'y adapter »

VOTRE CONTACT COMMERCIAL : Isabelle LE LAMER CARRARA i.carrara@arkose.net – 06.30.97.32.89



480 € HT PAR PARTICIPANT
SUPPORT INCLUS

NOTRE CONSULTANT



LE 24 FEVRIER
LE 13 AVRIL
LE 3 JUIN



CLASSE VIRTUELLE
DE 3H00 DE 9H00 À 12H00



Pierre LAURANS
Ex directeur marketing et
international