

# 2. VENTE

Mener une vente complexe



**2.1 Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel**



**2.2 Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe**



**2.3 Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat; finance, industrie, international, etc**

## 2.1 IDENTIFIER LES TECHNIQUES D'ACHAT EMPLOYÉES PAR UN ACHETEUR PROFESSIONNEL

### NEGO - MANPOWER DEMI FINALE

#### 1. PRISE DE CONTACT :

Bonjour Monsieur Faure, Madame Plavet.  
Ambre BOURGUIGNON et Bérénice SCHNERB, consultantes chez Manpower.

Merci de nous recevoir malgré votre actualité chargée. On a compris lors de notre échange téléphonique que vous rencontrez actuellement un vrai enjeu de production. Merci pour cet entretien, notre métier est de vous enlever le poids de l'emploi pour que votre énergie reste là où elle a le plus de valeur.

Notre rôle aujourd'hui, ce n'est pas de parler CV, nous sommes convaincues que si nous identifions ensemble la bonne solution, on peut vraiment faire la différence sur le terrain. Sommes-nous toujours d'accord sur la durée de 20 minutes pour notre rendez-vous?

Parfait, discutons alors de ce gros problème de production auquel vous êtes confronté.

#### 2. PLAN DE DÉCOUVERTE :

Situation actuelle :

Pouvez-vous nous expliquer ce "gros souci en production" ?

Est-ce une situation ponctuelle ou récurrente ? (Pic d'activité ou manque durable ?) *(Depuis quand*

[Lien du devoir](#)



## 2.2 ELABORER DES OUTILS DE GESTION ET DE CALCUL EFFICACES (FACTURE, ÉCHÉANCIER, DEVIS) POUR LA VENTE COMPLEXE

BONS DE COMMANDE – MANPOWER / TIRAPID			
1) RECRUTEMENT CDI / CDD (Cabinet) — Bon de commande			
Taux honoraires cabinet (18% à 22%)		22,00%	
Taux utilisé (borné 18%-22%)		22,00%	
	Poste 1	Poste 2	Poste 3
Nom poste	Directeur de site		
Nombre d'employés	1		
Salaire mensuel brut (€)			
Nombre de mois (durée)			
Prime mensuelle par salarié (€)			
Salaire annuel brut (€/salarié)	0€	0€	0€
Honoraires cabinet (sur recrutements)	0€	0€	0€
Coût salaires période	0€	0€	0€
Coût primes période	0€	0€	0€
Coût total période	0€	0€	0€
Coût mensuel moyen (sur la durée)	0€	0€	0€
<b>TOTAL — Coût mensuel (tous postes)</b>	<b>0€</b>		
<b>TOTAL — Coût période (tous postes)</b>	<b>0€</b>		
<b>TOTAL — Coût annuel (mensualisé x 12)</b>	<b>0€</b>		

[Lien du devoir](#)



## 2.3 MAÎTRISER LES CODES PROPRES À L'UNIVERS SPÉCIFIQUE RENCONTRÉ : ACHAT; FINANCE, INDUSTRIE, INTERNATIONAL, ETC

CCI ALLIER ERDF L'ÉLECTRICITÉ EN RÉSEAU TotalEnergies bouygues Pfizer

**PERFORMANCE**

**Votre séminaires sur mesure**

2026 - SCHNERB Bérénice

[www.gtr-performance.fr](http://www.gtr-performance.fr)

[Lien du devoir](#)



# LIENS UTILES

SITE INTERNET PORTFOLIO

DRIVE

TABLEAU EXCEL PORTFOLIO