



www.conseils-agroequipements.com

www.conseils-agroequipements.com



Gardez la main sur vos investissements

Buy Smart Machinisme

Adapter les performances de vos équipements, mener vos négociations commerciales et calculer le coût réel de votre parc.

- Définir un cahier des charges adapté aux disponibilités et objectifs techniques.
- Comprendre la constitution d'un prix d'achat et d'un coût de revient.
- Négocier et analyser les propositions commerciales.

Vous ne signerez plus un bon de commande comme avant !



Conseils Agroéquipements
21 La Martinière
79700 MAULEON

www.conseils-agroequipements.com



www.conseils-agroequipements.com

www.conseils-agroequipements.com

OBJECTIFS

Contrôler les charges de mécanisation à l'optimum depuis la rédaction d'un cahier des charges jusqu'à la signature du bon de commande. Comprendre la réalisation d'un prix d'achat et améliorer ses marges de négociations. Estimer le coût de revient réel d'un équipement automoteur ou attelé.

PUBLICS

Agriculteurs ou gérants d'ETA. Effectif limité à 10 stagiaires.

MODALITÉS

Le jeudi 01/12/16 à Nueil les Aubiers (79)

Participation (hors frais déplacement et repas) : 42 € HT (sous condition d'attribution VIVEA)

QCM d'entrée : évaluation envoyée avant la session pour cibler les connaissances et attentes des participants.

En salle : fourniture de support + méthodologie de calcul de coût de revient/ Utilisation de cas concrets de négociations.

QCM bilan : évaluation de fin de session pour identifier les notions acquises.

Durée : 7h00.

PROGRAMME

Etude d'investissement	Définir le contexte d'achat et les jours agronomiquement disponibles. Rédaction d'un cahier des charges et mode de financement.
Calculer un coût de revient	Connaître les critères constitutifs d'un coût d'outil de production.
Rencontres technico-commerciales	Comprendre la construction d'un prix d'achat et les origines d'écarts entre fournisseurs. Comprendre les modes de communication pour améliorer la négociation. Assainir les relations commerciales gagnant-gagnant.
Analyse des propositions commerciales	Définition et validation de la configuration technique et du financement. Points à contrôler avant signature du bon de commande.

