

ACHETEURS - VENDEURS : MODE D'EMPLOI

Objectif : faire rire, faire réfléchir, et réconcilier deux espèces en voie de compréhension.

Un vendeur. Un acheteur.

Deux métiers censés se détester, mais qui passent leur vie ensemble.

Ils se toisent, ils s'épient, ils négocient, ils s'envoient des mails passifs-agressifs...

Et parfois, ils font équipe. Par accident.

Dans cette conférence stand-up, un vendeur professionnel et un acheteur chevronné vident leur sac avec humour et (un peu) de tendresse :

les appels d'offres absurdes, les vendeurs qui relancent "pour prendre des nouvelles", les phrases toutes faites ("votre offre est trop chère" / "vous achetez au prix, pas à la valeur"), les coups de pression, les jeux de rôle ridicules, les non-dits, et les contrats signés à la dernière minute.

Entre punchlines, vérités qui piquent, saynètes hilarantes et confidences de métier, ce format démonte les clichés et démontre qu'on veut tous une conclusion louable : que ça marche entre les deux... mais avec une exigence contradictoire : que ce soit l'autre qui fasse l'effort.

Environ 45 minutes

Modulable avec interaction du public, sketches joués ou improvisés

Parfait pour conventions achats/ventes, événements internes, ou séminaires inter-métiers



**CONFERENCE
STAND-UP** 

OLIVIER MONIN

 sh version : **COMMERCIAL DYNAMICS UPSIDE DOWN**