

Acheter et négocier

Durée: 2 jours

Objectifs: Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les grands comptes.

Profils: Commercial, technico-commercial, key account manager.

Méthodes: Mises en situation intensives et jeux pédagogiques, auto diagnostic, quizz, jeux de rôle enregistrés. Construction d'outils transposés au contexte professionnel.

Prérequis: Aucun.

Évaluation: L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Identifier son style de communication

- Mieux connaître son style de commercial : autodiagnostic
- Identifier ses points forts, ses zones de progrès dans la relation
- Repérer le style de son interlocuteur
- Mobiliser ses forces pour entrer en communication avec chaque style
- S'adapter avec justesse par l'empathie et la souplesse comportementale

Définir sa stratégie de vente aux grands comptes

- Comprendre les caractéristiques des grands comptes
- Structurer son approche et bâtir sa stratégie
- Recueillir les informations pertinentes, les exploiter par des grilles d'analyse
- Élaborer le profil du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte
- Identifier les opportunités
- Confronter les différentes stratégies envisageables

Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

- Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte
- Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation
- Équilibrer le rapport de forces commercial -grand compte

Préparer sa négociation face à des grands comptes

- Comprendre les acheteurs et maîtriser leurs techniques
- Connaître le métier d'acheteur pour mieux comprendre son rôle et sa mission
- Comprendre les rapports de force dans la négociation
- Les outils et pouvoirs de l'acheteur
- Identifier et reconnaître les techniques utilisées pour mieux déjouer les pièges
- Préparer la négociation
- Les étapes clés de la préparation
- Connaître ses marges de manoeuvre
- Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation
- Maîtriser les éléments financiers de la proposition
- S'assurer d'avoir vendu avant de négocier
- Vérifier et préparer ses outils et aides matérielles
- Structurer sa présentation et la trame de son entretien de négociation
- Bâtir les sociogrammes de décision
- Définir le poids de chaque partie

Fidéliser dans la durée

- Bâtir le plan de compte
- Optimiser le compte d'exploitation du client et démontrer le ROI
- Etre le garant de la promesse contractuelle dans le respect des délais

Suivre son activité

- Valoriser le CA et les marges potentielles
- Etablir ses plans d'actions