

Durée : 2 jours.

Public :

Responsables commerciaux, chefs des ventes, directeurs, toute personne en charge du développement commercial.

Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les grands comptes. Acquérir les méthodes, techniques et comportements les plus efficaces pour "vendre de la valeur". Gagner en efficacité sur le taux de transformation et acquérir les bonnes pratiques.

Pré-requis :

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

Méthodes :

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

Evaluation :

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.

Dernière MAJ : Avril 2024

Définir sa stratégie de vente & l'analyse stratégique du groupe de décision

Identifier le circuit de décision, les jeux d'influence et les différents acteurs

Connaître les missions et problématiques des différents interlocuteurs et l'objectif réel de chaque acteur

Structurer son approche et bâtir sa stratégie

Identifier les opportunités

Confronter les différentes stratégies envisageables

Connaitre les enjeux de la vente de valeur ajoutée

Les principaux changements dans la vente et les impacts sur le métier

L'argument qualité du produit & technologie

Optimisation du savoir faire

Le développement du panel des services

Les nouveaux savoir-faire à acquérir

Déploiement de ses talents personnels

Prise de conscience de ses talents d'influence

Surmonter les manipulations et l'hostilité

Déjouer les tentatives de manipulation

Influencer en milieu hostile

Prendre de la distance sur les projets et attaquer avec sérénité

Concessions et contreparties

Comment obtenir une contrepartie : une méthode étape par étape

Maîtriser les éléments financiers de la proposition

S'assurer d'avoir vendu avant de négocier

Bâtir les sociogrammes de décision

Définir le poids de chaque partie

Fixer le cadre de la négociation commerciale

Cerner toutes les situations de négociation

Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation

Equilibrer le rapport de forces commercial / client

Optimiser le compte d'exploitation du client et démontrer le ROI

Ne considérer jamais la demande initiale du client comme une base de discussion

Tenir un discours que le client n'attend pas

Préparer et optimiser sa négociation

Les étapes clés de la préparation

Connaître ses marges de manoeuvre

Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation

Les pièges des acheteurs : la dévalorisation, la menace, l'urgence, la limite budgétaire

Comprendre les rapports de force dans la négociation

Le pouvoir de négociation intrinsèque : « les curseurs du pouvoir »

Identifier et reconnaître les techniques pour mieux déjouer les pièges

Les contraintes du client qui renforce le pouvoir du Business Developer

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.