

Durée : 2 jours.

Public :

Commerciaux, managers. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

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

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 rôle enregistrés. Construction d'outils transposés au contexte professionnel.

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. Dernière MAJ : Avril 2024

Identifier son style de communication

Mieux connaître son style de commercial : auto diagnostic

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

Elaborer 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

Equilibrer 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