

Durée : 2 jours.

Public :

Directeurs, commerciaux, ingénieurs. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Analyser les comportements de l'acheteur. Connaître ses techniques pour développer vos qualités de négociateur.

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

Mieux se connaître pour mieux négocier

Déterminer son style de négociation

Apprendre à canaliser ses émotions

Gérer son stress face aux acheteurs

Identifier le profil de l'acheteur

Son métier, sa fonction, ses objectifs, son mode de fonctionnement

Le circuit de décision

Identifier les actes nécessitant un contrat ou un appel d'offre

Quels sont les types d'acheteurs ?

Les techniques d'approche par typologies et motivations

Savoir préparer une stratégie de négociation

Auto-diagnostic de votre mode de négociation : connaître vos forces et vos faiblesses

Choisir une technique de négociation

Préparer votre dossier client

Définir l'objectif, la stratégie de l'entretien et le plan d'action

Préparer et gérer sa négociation

Comment se distinguer de la concurrence ?

Apprendre à bâtir une stratégie de réponse gagnante

Transformer l'analyse concurrentielle en plan d'action

Aider l'acheteur à réduire ses coûts

Construire son argumentaire

Cerner ce qui est négociable

Identifier les concessions possibles

Préparer le chemin tactique de la négociation

Enrichir la découverte de son client

Concéder avec une contrepartie, se défendre

Prise en compte de la personnalité de son interlocuteur et de son mode de communication

Négocier les termes du contrat avec les parties prenantes (clients, fournisseurs ou prestataires)

Déjouer les techniques des acheteurs professionnels

Rester stable et gérer les imprévus de la négociation

Garder le leadership face à l'intimidation et la pression

Favoriser les techniques d'échange

Formaliser l'accord

Anticiper la suite de la négociation

Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation

Consolider la confiance : la technique de "l'ancrage"

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.