

5) MIEUX NEGOCIER FACE AUX ACHETEURS

Maîtriser les fondamentaux

Objectifs

- Il s'agit de se perfectionner sur les fondamentaux de la Vente et du closing des affaires, à l'art de la négociation face à des acheteurs aguerris.
- Cette formation vous permet de développer des compétences de stratégie pour analyser efficacement les situations, les besoins de vos interlocuteurs et conclure avec succès vos négociations.

Public concerné	Lieu	Durée	Prix
Dirigeant commercial, Cadre commercial ou Commerciaux, confrontés aux Acheteurs ou Services Achats. Toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner ses Techniques de Négociation	A définir	1 à 2 jours	400 € ht / stagiaire Intra : à définir

Programme

MODULE 1 : Les Techniques de Négociation / relation avec les acheteurs

- Préparer son entretien et identifier ses marges de manœuvre (objectifs de négociation).
- Identifier sa zone d'influence et son réel pouvoir.
- Les bases de la négociation : défendre son offre, stratégie du petit pas, concessions / contreparties...
- Techniques d'argumentation
- Conclure la négociation
- Arriver à un compromis acceptable et profitable.
- Déjouer les tentatives de manipulation en négociation
- Mener et maîtriser une négociation complexe (à fort enjeu, référencement annuel...)
- Analyser votre comportement de négociateur

MODULE 2 : Mieux appréhender le mode de fonctionnement des acheteurs

- Mieux comprendre les techniques d'achat et les outils d'analyse des acheteurs (panel, pareto, analyse ABC...).
- Acheteurs et organisation des achats : caractéristiques, pratiques, process, indicateurs clés...
- Effet Volume et matrice d'attractivité.
- Outils de pricing (benchmark, décomposition de prix, effet volume, ...)
- Appréhender les aspects juridiques et les enjeux financiers des négociations.

Pédagogie	Modalités d'évaluation	Prérequis
<ul style="list-style-type: none"> • Le contenu opérationnel pour une mise en œuvre immédiate • Mise en avant de l'échange des rôles animateur / stagiaire. • Application en coaching individualisé • Formation dispensée par un intervenant ayant plus de 15 ans d'expérience en management d'équipes Achats. • Les livrets pédagogiques, mémo flash remis à chaque stagiaire. 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation à pédagogie active alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels de négociations (référencement, accord cadre, négo annuelle, négo stratégique...) • Mise en application / simul vidéo • Possibilité de coaching / accompagnement terrain • Retours des Négociations : succès / échec 	<ul style="list-style-type: none"> • Néant