

2 jours de formation

Intra entreprise

Cette formation peut être adaptée sur-mesure en contenu et en durée (1 à 3 jours)

Formateur expérimenté



Isabelle Soubré

- Formatrice d'équipes commerciales.
- Double compétence Ventes et Achats.
- Expérience opérationnelle issue de grands groupes industriels aux postes de Responsable Commercial Grands Comptes, KAM européen, Chef de Groupe Achats et Directeur des Achats.
- Chargée de cours en Master et MBA en Marketing Achats et Techniques de Commerce International.

Objectifs

- Comprendre la démarche d'Achat quel que soit le type d'acheteur.
- Identifier ses atouts, et les pièges des acheteurs professionnels.
- Développer sa performance dans la gestion de la relation client-fournisseur.
- Mieux maîtriser les techniques de l'entretien de vente pour conclure un accord gagnant.

FORMATION COMMERCIALE

Décrypter les techniques d'Achats pour mieux réussir ses Ventes.

Comprendre la démarche d'Achat :

- Le processus d'Achats
- Les principaux leviers et pratiques d'Achats
- La mise en concurrence des fournisseurs
- La gestion des coûts et de la performance

Etude des impacts de la professionnalisation de la fonction

EXERCICE D'APPLICATION :

Le jeu de la relation commerciale.

Gérer la relation client-fournisseur :

- Le circuit décisionnel
- Les différents types d'acheteurs
- La satisfaction du client et sa fidélisation
- Les atouts du capital relationnel

6 pièges d'acheteurs à éviter dans la gestion commerciale

MISE EN SITUATION :

Devenez acheteur et sélectionnez un fournisseur dans le cadre d'un appel d'offre !

Développer sa performance commerciale :

- Personnaliser la relation client-fournisseur
- Identifier les besoins réels des acheteurs
- Répondre aux demandes commerciales d'un client Compte-Clef

5 méthodes à privilégier dans la gestion des offres

MISE EN SITUATION :

Entraînement au diagnostic des besoins d'achats.

Maîtriser les techniques d'entretien :

- Développer ses atouts pour mieux convaincre
- Adapter sa technique et sa tactique à l'interlocuteur
- Amener l'acheteur vers la conclusion
- Définir les prochaines étapes

7 tactiques à utiliser pour un accord gagnant

BOITE A OUTILS PERSONNALISEE :

Chaque participant formalise les actions qui lui permettront de mieux conduire un entretien de vente avec un acheteur difficile.