

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

- Appréhender la défense de la marge à la fois par la gestion de la relation client et par la négociation.
- Perfectionner sa maîtrise du processus de négociation
- Renforcer sa capacité à obtenir des résultats mesurables dans le cadre d'accords commerciaux gagnant-gagnant.

FORMATION COMMERCIALE

Défendre la marge et négocier.

Développer une relation client gagnante :

- Connaître l'organisation et les besoins du client
- Sélectionner et cibler ses actions selon les interlocuteurs
- Identifier et différencier la valeur et le coût
- Développer les processus adaptés à ses objectifs

6 règles commerciales pour défendre la marge

BOITE A OUTILS :

Chaque participant formalise les actions envisageables pour défendre et augmenter la marge chez les clients.

Maîtriser les techniques de négociation :

- Identifier son style naturel et le faire évoluer pour réussir
- Endosser le rôle du négociateur
- Décoder le comportement et la tactique de l'acheteur
- Développer sa flexibilité relationnelle pour influencer

10 règles d'or pour des négociations gagnantes

MISE EN SITUATION :

Entraînement à la négociation face à un acheteur difficile.

Préparer la rencontre de négociation

- Evaluer le rapport de force Achat-Vente
- Etablir le bon diagnostic, et définir les objectifs
- Se préparer, composer et préparer l'équipe
- Bâtir son argumentaire ; envisager les scénarios possibles

Apprendre à déjouer les pièges des acheteurs

EXERCICE D'APPLICATION :

Elaboration d'un argumentaire de défense des prix, complété des réponses aux principales objections rencontrées.

Réussir l'entretien par les résultats :

- Argumenter et surmonter les objections sur le prix
- Evaluer le coût des concessions et les limiter en orientant les demandes de l'acheteur
- Viser et obtenir des contreparties mesurables
- Eviter les impasses et gérer les situations difficiles
- Conclure et anticiper les prochaines étapes

Comment amener l'acheteur vers un comportement collaboratif

MISE EN SITUATION :

Entraînement intensif à un entretien de négociation dans le cadre d'un appel d'offre. Simulation de 2 cas de figure différents.