Acheter et négocier

Durée : 2 jours.
Public :
Commercial, technico-commercial, key account manager. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :
Maîtriser les techniques d?approche et de préparation à la négociation avec les grands comptes.

Pré-requis :
Aucun.

Méthodes :
Mises en situation intensives et jeux pédagogiques, auto diagnostic, quizz, jeux de rôle enregistrés. Construction d?outils transposés au contexte professionnel.

Evaluation :
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.

Derniere MAJ : Avril 2024

Identifier son style de communication

Mieux connaître son style de commercial : autodiagnostic
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
Élaborer 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
Équilibrer 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

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 handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com