



2
Jours

Déjouer les pièges des commerciaux

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-07

Objectifs de la formation

- Analyser la stratégie commerciale de son interlocuteur
- Identifier leurs ficelles pour pouvoir les déjouer

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les objectifs principaux de son interlocuteur

- Reconnaître la stratégie du commercial
- Les différents profils de commerciaux
- La relation commercial / acheteur
- La préparation du rendez vous

Jour 1 - Après-midi

2. Préparer et gérer l'entretien

- Choisir une tactique et s'y tenir
- Trouver la faille dans le dossier fournisseur
- Définir l'objectif, la stratégie de l'entretien et le plan d'actions
- Imposer son mode de fonctionnement
- Poser les bonnes question

Jour 2 - Matin

3. Mettre en oeuvre une stratégie ?gagnant / gagnant?



- Décoder les signaux de vente
- Reformuler les offres du commercial
- Identifier les points négociables et ceux sans négociation possible
- Obtenir une contrepartie à toute concession

Jour 2 - Après-midi

4. Conclure en fidélisant le partenariat

- Verrouiller pour ne pas revenir en arrière
- Savoir conclure

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Responsable de services, dirigeant, acheteur débutant, personne en relation directe avec les commerciaux qui souhaite connaître les stratégies pour faire face aux techniques de vente des commerciaux

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

