



Formations sélectionnées
et financées par le FAFIEC

mardi 28 mars 2017

Programme de formation

Module 8 : Perfectionner ses techniques de négociation face aux acheteurs professionnels

Durée : 1 jour

**Formation dispensée par
Activ'Partners**

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

1. Publics concernés

- Tout professionnel (dirigeant, responsable commercial, commercial, responsable du développement...) pour qui le développement des ventes de l'entreprise représente un enjeu majeur.
- Ce module convient particulièrement aux clients des grands donneurs d'ordre ou à ceux qui souhaitent le devenir.

2. Pré-requis

- Avoir déjà été confronté à un service achat et à une expérience de la négociation.

3. Objectifs de la formation

- Comprendre le mode de fonctionnement d'un acheteur professionnel.
- Prendre en compte la dimension psychologique de la négociation
- Savoir se préparer matériellement et mentalement pour mener une négociation efficace.
- Connaître les principales tactiques des acheteurs pour ne pas se laisser déstabiliser.
- S'entraîner pour programmer la réussite de vos prochaines négociations.

4. Programme

1 – Savoir préparer un rendez-vous de négociation avec un acheteur

- Cerner le type de négociation : stratégique, intermédiaire ou habituelle.
- Etudier le dossier, collecter des informations complémentaires avec la technique de la MIRE.
- Préparer vos documents d'appui : brochures, études, témoignages, produits, échantillons...
- Sélectionner les arguments selon les enjeux de l'acheteur qu'ils soient techniques, financiers, humains ou liés à la recherche de productivité.
- Différencier les éléments de votre offre, démontrer votre valeur ajoutée, convaincre et accélérer ainsi la prise de décision : préparer votre plan de négociation.

2 Entraînements aux techniques de négociation

- Les premières minutes de l'entretien
- La règle des 4*20
- Présentation filmée de sa société avec feed-back du consultant et du groupe
- Techniques de questionnement QQQCCP /
- Réponses aux objections – méthodes SARCAQ
- Comment identifier son réseau d'influence ?
- Les 3 techniques de présentation d'un prix

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

3 Conclure

- Savoir détecter les "signaux d'achat".
- Le verrouillage de l'accord
- La technique concession/contrepartie
- Elaborer le compte- rendu d'un entretien ou d'une présentation

5. Méthodes et moyens pédagogiques

- Les méthodes pédagogiques sont essentiellement basées sur la pratique et privilégient la collaboration entre les apprenants et l'apprentissage dans le contexte. Elles comprennent :
 - Les mises en situation
 - Des exercices individuels et par sous-groupes
 - Des débriefings collectifs constructifs guidés par le consultant formateur
 - Des Apports théoriques
- L'approche utilisée a pour objectif de rendre l'apprentissage plaisant, rapide et pertinent de manière à favoriser la mémorisation à long terme.

6. Evaluations

- 1/ Questionnaire Amont
- 2/ Test amont-aval
- 3/ Evaluation à chaud des acquis de la formation
- 4/ Conférence de suivi à 45 jours avec évaluation du transfert de compétences

Evaluations des pré requis :

Questionnaire amont envoyé à chaque participant synthétisant l'expérience le contenu du poste, les principales attentes et objectifs du stagiaire.
Après la présentation du stage et de son contenu, des méthodes et des objectifs visés, chaque participant spécifie ses attentes et les objectifs qu'il souhaite atteindre au terme de la formation.

Evaluations des acquis :

Evaluation des acquis au cours des différents ateliers de mises en situation et du débriefing réalisé après chaque atelier pratique.
Les participants construisent avec le formateur un Plan Personnel de Progrès en conclusion de la formation.



Formations sélectionnées
et financées par le FAFIEC

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

Suivi :

→ *Suivi collectif :*

Un retour d'expérience sous la forme d'une conférence téléphonique **1h (web conférence)** organisée 45 jours après la fin de la formation. Ce suivi vise à optimiser la mise en application de la formation.



Cela permet également de responsabiliser le participant afin qu'il devienne acteur de son évolution.

Evolution qui sera à l'origine du retour sur investissement pour l'entreprise et permettra de pérenniser ainsi durablement les outils et les mises en situation développées au cours de l'action de formation.

→ *Accès à la plateforme collaborative :*

Pendant 3 mois, possibilité de télécharger les vidéos, outils et documents relatifs à la formation en format numérique.

→ Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.