

NÉGOCIER FACE AUX ACHETEURS PROFESSIONNELS

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Cerner les rôles et missions d'un acheteur professionnel

- Comprendre les missions de l'acheteur aujourd'hui. Vidéo : « le rôle d'un acheteur en entreprise ».
- Décrypter le rôle d'un acheteur : les enjeux et ses principaux objectifs : coût d'obtention, coût de possession, taux de service et autres indicateurs.
- Cerner les différents aspects de sa personnalité avec le modèle PCM de Taibi Kalher.

Mener vos entretiens avec aisance

- Cerner le type de négociation : stratégique, intermédiaire ou habituelle.
- Étudier 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.

S'entraîner à conduire la négociation et déjouer les principales techniques de déstabilisation : jeux de rôles

- Connaître les principales techniques de déstabilisation et les parades : le miroir aux alouettes, le judo, le point par point, le bouledogue, la méthode Colombo et les techniques d'influence : la démondialisation, la rengaine, la méthode Kissinger, l'offre fantôme...

Bâtir votre plan d'action post-formation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Vidéo découverte sur l'évolution des pratiques des acheteurs. Pragmatique, opérationnelle, interactive.
- Nombreux jeux de rôle pour s'entraîner à parer les différentes tactiques utilisées par les acheteurs.
- Liste des trucs et astuces.

OBJECTIFS DE 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.

PUBLICS CONCERNÉS

Commerciaux, Responsables Grands Comptes.

PRÉREQUIS

Venir éventuellement avec une négociation à préparer.

DURÉE

2 jours ou 14 heures +

1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours du séminaire.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant, 15 ans d'expérience dans la négociation avec les acheteurs professionnels.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.