La négociation en situation de vente BtoB

Objectifs de la formation :

- Analyse de cadrage
- Identifier mon intervention dans la négociation au sein de l'entreprise Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat.
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficients.
- Être plus à l'aise face à un acheteur chevronné dans le respect de l'éthique.

Public

- Technico commercial
- KAM
- Directeur commercial

Prérequis

Aucun

Modalités

2 jours en présentiel

Programme

- **Identifier les éléments de la performance**

Les éléments liés à l'entreprise et son contexte
Les critères de succès de mon action de négociation commerciale
Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur la rentabilité

- **Valoriser son offre**

Préparer un argumentaire
Vendre avant de négocier
Mesurer les concessions non financières

- **Anticiper pour mieux négocier**

Se fixer des objectifs
Bien cerner son interlocuteur
Suivre un méthode préparatoire simple et unique

- **Affiner sa méthode et sa tactique**

Résistez à la négociation du prix
Résister aux demandes de concessions
Verrouiller la négociation

Propuls formation – spécialiste commerce I grande distribution
N°Siret 78948284100028 I N° Activité 41570319457
+33.3.82.55.37.01 – contact@propuls-formation.com
www.propuls-formation.com

La négociation en situation de vente BtoB

Programme (suite…)

- **Obtenez des contreparties**

Identifier les contreparties financières et non financières
Obtenir un engagement

- **Limitez vos concessions**

Savoir dire non
Rester serein face aux tentatives de déstabilisation

Validation

- Evaluation sommative : QCM fin de formation
- Evaluation formative : exercices de mises en pratique

Moyens pédagogiques

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

Tarifs

intra	Inter
Devis	1290€

Propuls formation – spécialiste commerce I grande distribution
N°Siret 78948284100028 I N° Activité 41570319457
+33.3.82.55.37.01 – contact@propuls-formation.com
www.propuls-formation.com