

2 jours (14h)



Public visé

Toutes les personnes susceptibles d'être en contact avec un acheteur.



Présentiel



Effectif

Min 3 / Max 12 personnes



Pré-requis

Aucun



Intervenant

Partenaires labellisés



Tarif

- En intra
1 300€ HT /jour
Hors frais de mission
- En inter
Nous consulter



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le contenu de la formation s'adapte aux besoins des apprenant(e)s grâce à l'expertise de l'intervenant. L'animation est basée sur des apports à la fois théoriques et pratiques, à partir de l'expérience et des connaissances des apprenant(e)s.

Objectifs pédagogiques

Développement de vos savoirs

- Comprendre les impératifs et les attentes des acheteurs
- Connaître les différents types d'acheteurs
- Détecter les attentes et contraintes d'un acheteur
- Identifier les modes de négociation d'un acheteur
- Adapter votre argumentation à l'acheteur
- Adapter votre argumentation à l'acheteur rencontré

Développement de vos pratiques

- Évaluer votre performance face aux différents types et modes de négociation des acheteurs : En adéquation avec ... / En écart avec ... / En opposition avec ...
- Améliorer votre capacité de vente face aux acheteurs avec lesquels vous êtes en écart et en opposition
- Vous préparer concrètement à mettre en œuvre les acquis de la formation sur un des cas réels

Contenu de la formation

APPORTS THÉORIQUES

Qu'est-ce qu'un acheteur ?

- Les différents types d'acheteurs
- Les différents modes de négociation
- Les impératifs de l'acheteur

Quel négociateur êtes-vous ?

- Vos modes de fonctionnement
- Vos habitudes de négociation
- Vos leviers et vos freins

Les outils de la détection et de l'identification

- Les différents types de questionnement
- Les différents modes de reformulation

Les outils de la connexion

- L'intention et l'attitude
- L'assertivité

Les outils de l'adaptation de l'argumentation

- Solution, avantages, preuves
- Le Pourquoi, le Quoi, le Comment, le Combien et le Quand

MISE EN PRATIQUE

Qu'est-ce qu'un acheteur ?

- Décryptage et analyse du profil des acheteurs
- Évaluation de la qualité des informations recueillies
- Évaluation de l'adéquation entre le profil de l'acheteur et le profil du participant
- Préparation à des négociations à venir de chaque participant

Évaluation

- Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- Évaluation des acquis en fin de formation
- Bilan de satisfaction des stagiaires
- Attestation de fin de formation