

2 jours (14h)

- **Effectif** : Min 4 / max 12 personnes
- **Présentiel**
- **Pré-requis** : Aucun
- **Intervenant** : Partenaires labellisés
- **Tarif** :
 - En intra : **1 600 €^{HT}/jour**
 - Hors frais de mission

Public visé

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

Objectifs pédagogiques

Développement des 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 son argumentation à l'acheteur rencontré

Développement des pratiques

- ▶ Évaluer sa performance face aux différents types et modes de négociation des acheteurs : en adéquation avec..., en écart avec..., en opposition avec...
- ▶ Améliorer sa capacité de vente face aux acheteurs en cas d'écart ou d'opposition
- ▶ Se 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 est votre profil de négociateur ?

- ▶ Les modes de fonctionnement
- ▶ Les habitudes de négociation
- ▶ Les leviers et les freins

Les outils de détection et d'identification

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

Les outils de connexion

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

Les outils d'adaptation et d'argumentation

- ▶ Les solutions, les avantages, les preuves
- ▶ Le Pourquoi, le Quoi, le Comment, le Combien et le Quand

MISE EN PRATIQUE

- ▶ 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

Modalités pédagogiques

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés. Notre programme peut se décliner en INTRA, VISIO et SUR-MESURE.

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