

ENTRER DANS LA PEAU D'UN ACHETEUR

V101

DURÉE

2 jours (14h)

EFFECTIF

Min. 4 / max. 12 personnes

PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Partenaires labellisés

TARIF

En intra :

• 1 600 € HT/jour

Hors frais de mission

En inter :

• Nous consulter

Public visé

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

Objectifs pédagogiques

Le développement des savoirs

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

Le 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, etc.)
- Améliorer sa capacité de vente face aux acheteurs avec lesquels il y a un écart et une opposition
- Se préparer concrètement à mettre en œuvre les acquis de la formation sur un cas réel

CONTENU DE LA FORMATION

APPORTS THÉORIQUES

Qu'est-ce qu'un acheteur ?

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

Quel négociateur êtes-vous ?

- Modes de fonctionnement
- Habitudes de négociation
- Leviers et freins

Les outils de détection et d'identification

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

Les outils de la connexion

- Intention et attitude
- Assertivité

Les outils d'adaptation et d'argumentation

- Solutions, avantages, preuves
- Pourquoi, quoi, comment, combien et 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 celui 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