

NEGOCIER AVEC DES ACHETEURS PROFESSIONNELS ETABLIR UN EQUILIBRE DES FORCES ET MIEUX PRESERVER

PREAMBULE

Si les commerciaux savaient...

Voici des propos que nous a tenu (en privé) un acheteur professionnel.

« Je suis cependant surpris de voir que de nombreux commerciaux et chefs d'entreprise que nous recevons, issus de PME notamment, n'ont pas vraiment compris nos véritables préoccupations. Nous leur mettons un tant soit peu la pression et ils lâchent souvent beaucoup sur le prix, plus même que nous osions l'espérer, alors qu'ils pourraient valoriser avec succès la fiabilité de leurs produits et le sérieux de leurs prestations. Après coup il m'arrive d'en avoir mal au cœur pour eux mais comme on dit, business is business... »

PROGRAMME

Sur 2 jours (selon contexte) **Prix sur 2 jours 360 € Net par personne (Mini 4 -Maxi 10)**
Comprendre le métier d'acheteur et les évolutions profondes en cours.

OBJECTIF

Être capable de :

- Fixer à l'avance des objectifs clairs, les marges de négociation acceptables ainsi que les contreparties à obtenir...
- Anticiper les techniques habituelles utilisées par les acheteurs pour déstabiliser les commerciaux afin d'arracher des concessions importantes en termes tarifaires.
- Développer un mental fort avant la rencontre avec l'acheteur, oser la "confrontation positive".

Public visé : Commerciaux confirmés ou débutants avec première expérience de la vente, responsables d'équipe commerciale, chefs d'entreprise, créateurs ou repreneurs d'entreprise.

Méthodologie : Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de multiples jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise. Une part collective axée sur la connaissance des véritables objectifs assignés aux acheteurs professionnels.

Les "plus" : Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...) / La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de négociation" / Un animateur auteur d'ouvrages pratiques parus chez Afnor Editions

Evaluation : tests - attestation de formation et capacités acquises.

Les Athlètes que nous formons, c'est l'Avenir des Entreprises
et de l'Économie de **DEMAIN** sur le Chalonnais !

POUR ELLES, POUR EUX, POUR VOUS, DEVENONS PARTENAIRES...