



Négociations commerciales

Objectifs :

La partie la plus ardue lors d'un cycle de vente est incontestablement la négociation. Comment présenter son prix, comment préserver ses marges, comment s'adapter à son interlocuteur sont autant d'éléments qu'il convient de maîtriser si l'on veut réussir ses négociations. Le but de cette formation, destinée au secteur alimentaire, est de permettre à la force commerciale de se sentir à l'aise dans cette phase délicate de l'entretien.

Contenu :

Réservée aux vendeurs ayant déjà un minimum d'expérience, cette formation leur permet de maîtriser les éléments essentiels de cette phase tout à fait particulière. Ils maîtriseront des éléments aussi importants que le T.C.O. (Total Cost of Ownership) qui sont utilisés par la plupart des décideurs.

Cette formation va aborder de manière approfondie les éléments-clés de la phase de négociation qui sont :

- Connaître les enjeux de la négociation
- Comment bien préparer sa négociation
- Connaître non seulement l'autre partie mais aussi l'historique des relations, le contexte et l'environnement culturel
- Identifier le profil des décideurs (méthode DISC des couleurs) et donc leurs attentes
- Maîtriser les composantes de la communication verbale et non verbale
- Identifier clairement tous les composantes de la négociation (prix, délais, remises, TCO...)
- Bien gérer ses marges de manœuvres (hypothèse haute, du seuil, de base et de repli).
- Présenter ses prix de manière appropriée
- Anticiper les positions de l'interlocuteur
- Faire des concessions et jouer la flexibilité
- Proposer des alternatives
- Utiliser les outils adéquats (tableaux de bord) pour gérer la négociation
- Maîtriser les techniques de conclusion pour clôturer la négociation
- Assurer un suivi pour les résultats de la négociation soient mis en œuvre

Public concerné :

Tous les commerciaux ayant un minimum d'expérience sont concernés par cette formation car les exercices sont naturellement spécifiques pour l'environnement concerné. Les groupes seront constitués de manière homogène pour garantir les résultats de l'apprentissage.

Déroulement du stage :

Avant tout, les formateurs doivent rencontrer les commanditaires pour bien adapter la formation à l'environnement spécifique. Cette formation, de maximum 8 participants, est avant tout pratique et combine ici l'apprentissage par la mise en situation et les études de cas réels afin que tous les éléments de la formation soient directement applicables sur le terrain. Et ce afin d'aider les participants concrètement dans leurs négociations en clientèle.

Organisation de la formation : 3 jours

Accompagnement sur le terrain : 4 heures par participant