

PARTICIPANTS / PRE-REQUIS :

Commerciaux

PRE-REQUIS : techniques de vente

OBJECTIFS :

- Faire baisser les prix
- Gagner en avantages
- Réduire les coûts
- Offrir une marge de trésorerie
- Garantir une pérennité des relations clients/fournisseurs
- Être un intermédiaire reconnu
- Structurer la préparation de la négociation
- Elaborer une stratégie
- Négocier avec un fournisseur
- Savoir adopter une attitude gagnant/gagnant
- Travailler la directivité, le Closing
- Développer des techniques de négociations face à face et par téléphone

DUREE ET LIEU :

2 jours soit un total de 14h

Lieu d'animation : sur le site du client ou dans nos locaux à Mérignies

METHODES :

Formateur : Mon objectif est d'aider les entreprises à améliorer les compétences des collaborateurs. Je mets en éveil les connaissances en utilisant l'aspect psychologique et émotionnel. Toutes mes formations sont accompagnées d'un coaching personnel. L'individuel dans le collectif ; Des apports théoriques et pratiques pour une application rapide en milieu professionnel. Optimiser la formation.

TYPE D'ACTION :

Acquisition, développement et entretien des connaissances

PROGRAMME :**Jour 1 Matin :**

1. Présentation
2. Structurer la préparation de la négociation fournisseur :
 - Comprendre son fournisseur
 - Développer une stratégie
 - Comment mener la négociation
 - Définir la négociation du prix
 - Vérifications sur le fournisseur
 - Rédaction du contrat
 - Mise en pratique
 - Exercice en situation réelle

Jour 1 après midi :

3. Brainstorming
4. Négociation (étapes)
 - Prise de contact
 - Découverte
 - Reformulation
 - Closing
 - Posture
 - Compétences comportementales

IESI

556, Rue de la Rosière – 59710 Mérignies

☎ : 03.20.84.00.27 / 07.68.16.45.41- ✉ : v.dacosta@iesi.info

Site internet : www.iesi.fr

- Mise en pratique
- Exercice en situation réelle

Jour 2 matin :

1. Techniques de négociations face à face
2. Techniques de négociations téléphoniques
3. Jeux de rôles

Jour 2 après midi :

1. Elaborer un questionnaire de découverte
2. Traitement des objections
3. Travailler la directivité, le Closing
4. Prospection des fournisseurs potentiels, produits tarifs, délais
5. Etablir un fichier
6. Echange de bonnes pratiques : jeux de rôle miroir sur le relationnel et la fidélisation (point fort de chaque commercial)

QCM

- QCM complété par les stagiaires
- Correction apportée en groupe