

Réussir ses négociations commerciales

Prérequis

Expérience commerciale en environnement BtoB souhaitable

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement BtoB
- Rédiger une grille de négociation
- Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord
- Pérenniser la relation client dans la durée

Public visé

Commerciaux, Ingénieurs d'affaires

Programme

1/ Contexte de la négociation BtoB

- Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation
Exercice : Construire une représentation visuelle en groupe des éléments constitutifs d'une négociation BtoB

2/ Connaître et dérouler son cycle de vente

- Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante
- Cycle de vente face au cycle d'achat
- Défendre son cycle de vente
- Techniques pour s'affirmer et convaincre
*Travaux pratiques : Autodiagnostic sur ces capacités à défendre son cycle de vente.
Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle*

3/ Elaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie
- Elaborer la grille de négociation : sauvegarder ses marges
- Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace
- Identifier les objets de négociation autres que le prix
Travaux pratiques ; Rédaction, présentation de sa grille de négociation

4/ Déjouer les techniques des acheteurs professionnels

- Rester stable et gérer les imprévus de la négociation
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression
- Favoriser les techniques d'échange
Jeu de rôle : S'entraîner aux imprévus dans une négociation. Debriefing en groupe

Réussir ses négociations commerciales

5/ Maîtriser les techniques de closing efficace

- Démystifier le gagnant-gagnant
- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord
- Rassurer un acheteur fuyant
- Technique de l'enchaînement logique
- Reformuler les points d'accord et de douleurs

Mise en situation : S'entraîner à une négociation entre un acheteur et un vendeur : traiter les objections, appliquer les techniques de stabilisation

6/ Formaliser l'accord

- Anticiper la suite de la négociation
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation
- Consolider la confiance : la technique de l'ancrage

Echanges : Atelier : l'accord est conclu, et après ?

7/ Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

- Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?
- Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions

Echanges : Atelier sur les situations et solutions de renégociations

8/ Synthèse et plan d'actions

- Principes qui mènent les négociations au succès
- Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée

Exercice : Construire le plan d'actions d'une négociation BtoB dans son environnement réel de travail

Méthodes et supports pédagogiques

- Aides audiovisuelles
- Documentation et support de cours
- Exercices pratiques d'application et corrigés des exercices
- Etudes de cas
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises : QCM, Cas pratiques, Quiz

L'intervenant

Spécialiste des négociations commerciales avec une expérience minimum de 5 à 10 ans.

Réussir ses négociations commerciales

Durée, date et lieu

Durée	Dates	Lieu
2 jours (14h) – 9h à 17h	9 et 10 mai 2022	Cité de l'Agriculture – Orléans

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée pour faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	1 100,00€ HT (soit 1 320,00€ TTC) / personne / pour 2 jours
Tarif non adhérent AREA	1 300,00€ HT (soit 1 560,00€ TTC) / personne / pour 2 jours

Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie : action de formation.

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE