

Réussir ses négociations commerciales

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : NEG - Prix 2024 : 1 540CHF HT

La négociation est une phase critique dans le processus de vente BtoB. Cette formation vous permettra de l'intégrer dans votre cycle de vente, de construire votre grille de négociation et adopter les bonnes postures pour conduire votre négociation, formaliser l'accord et consolider la relation dans la durée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement BtoB

Rédiger une grille de négociation

Maîtriser les techniques de closing

Pérenniser la relation client dans la durée

Formaliser l'accord

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.

TRAVAUX PRATIQUES

Chaque participant construit sa propre check-list de pilotage, permettant de synthétiser et de mettre en œuvre les différentes techniques présentées.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2023

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 ses capacités à défendre son cycle de vente.

Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle.

3) Élaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie.

- Élaborer la cible 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. Débriefing en groupe.

PARTICIPANTS

Commerciaux, ingénieurs d'affaires.

PRÉREQUIS

Expérience commerciale en environnement BtoB souhaitable.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

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.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 30 mai, 11 juil., 23 sept.,
05 déc.