



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : C19TRAPBUY

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1370
€ HT

Code
Dokelio AF_0000032699
:

DÉJOUER LES PIÈGES DES ACHETEURS

Soigner sa préparation pour convaincre l'acheteur

La négociation exige la maîtrise des émotions. Les maîtriser suppose, entre autres, d'identifier les pièges de la négociation et de les surmonter. Cette formation vous apporte des clés techniques et comportementales pour trouver des parades efficaces et sortir gagnant de la négociation.

OBJECTIFS

- Maîtriser les motivations et techniques des acheteurs pour adapter sa stratégie de vente.
- S'affirmer face à des acteurs de plus en plus exigeants.
- Prendre en compte le point de vue des acheteurs pour préparer ses négociations.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Commerciaux, vendeurs, toute personne amenée à vendre et/ou à négocier.

PRÉREQUIS

Maîtriser les étapes de la vente.

COMPÉTENCES ACQUISES

Mieux identifier et contourner les pièges lors de ses négociations avec des acheteurs.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Déjouer les pièges des acheteurs

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Maîtriser les enjeux clés de l'acheteur

- S'approprier les enjeux de la fonction achats.
- Déterminer les critères de la performance achats dans le repère de l'acheteur.
- Analyser et évaluer les réels pouvoirs de l'acheteur.

Anticiper les principaux risques liés à l'achat

- Identifier les leviers actionnables face aux risques liés à l'achat.
- Montrer sa valeur ajoutée de vendeur pour rassurer l'acheteur.
- Ultimatum, monopole, mention de la concurrence... : examiner les tactiques de déstabilisation des acheteurs et trouver des parades.

S'adapter à la personnalité de son interlocuteur

- Utiliser la méthode des couleurs pour mieux communiquer avec l'acheteur.
- Décrypter le profil de l'acheteur pour s'adapter à son comportement et aboutir à un accord.
- Recenser les styles de négociation de l'acheteur et s'y adapter.
- Anticiper les tensions éventuelles de la négociation d'achat pour ajuster ses comportements.

S'affirmer face à l'acheteur



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Allier assertivité et résilience pour aboutir à un accord.
- Définir sa posture défensive favorite et évaluer les impacts dans la relation avec l'acheteur.
- Développer son assertivité pour résoudre les désaccords et convaincre l'acheteur.

Préparer efficacement l'entretien de négociation avec l'acheteur

- Maîtriser les étapes clés de la négociation.
- Définir sa stratégie de négociation pour une répartition équitable des pouvoirs avec l'acheteur.
- Préparer ses arguments pour atteindre ses objectifs contractuels.
- Définir ses concessions possibles et choisir les contreparties adaptées.

INTERVENANTS

Spiridion NITTIS

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

29 et 30 nov. 2021