

DEJOUER LES PIEGES DES ACHETEURS DANS LES NEGOCIATIONS DIFFICILES

◆ Personnes concernées :

- ✓ Toute personne amenée à vendre un produit ou un service et qui doit, pour se sortir d'une négociation difficile, s'appropriier les techniques d'achat
- ✓ Responsables grands comptes et comptes clés, responsable commercial, chef des ventes, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires,
- ✓ Acteurs en relation avec l'acheteur

◆ Objectifs :

- ✓ Comprendre et maîtriser la démarche d'achat dans son ensemble.
- ✓ Appréhender les règles, les astuces et les techniques modernes utilisées lors des achats pour les déjouer et mieux négocier
- ✓ Réussir à adopter son comportement de vendeur aux contraintes du jeu des acheteurs
- ✓ Adapter son discours de vente en fonction de la stratégie d'achat utilisée.
- ✓ Garder le leadership dans des situations de négociation difficile

◆ Contenu :

Préambule

- ✓ Les 8 commandements de l'acheteur moderne

Quelles sont les 5 étapes clés pour négocier à l'achat ?

1) Préparer l'entretien

- ✓ La **préparation de la négociation**
 - Les informations nécessaires à la réussite d'une relation gagnante (marché, concurrence,...)
 - Les points d'appui pour négocier les meilleures conditions auprès du vendeur
 - Les objections probables du vendeur
- ✓ La mise en place d'une **stratégie d'achat**, ou comment élaborer un scénario logique à mettre en application
 - la fixation des objectifs à atteindre au cours de l'entretien
 - La liste des avantages tarifaires et non tarifaires dans la relation client/fournisseur dans les achats
 - Le **clavier de négociation**

2) Accueillir le vendeur

3) Fixer l'ordre du jour

4) Exposer et atteindre ses objectifs

5) Conclure l'entretien

- ✓ Obtenir un engagement ferme et garanti du fournisseur
- ✓ S'assurer de la faisabilité de l'après-achat : plannings et conditions de livraison, règles établies en cas d'écart par rapport à ce qui a été prévu

Sur quels critères réels est prise la décision ?

- ✓ Le **compte rendu d'entretien**
- ✓ Le **tableau d'aide à la décision** : outil pivot des achats dans le choix du fournisseur

Quelles sont les principales techniques d'achat utilisées ?

- ✓ Utiliser les incidents et les litiges dans le cadre d'une relation fournisseurs constructive
- ✓ Exploiter les possibilités du fournisseur grâce à des astuces de négociation
- ✓ Adopter un comportement en rapport avec la situation tout en maintenant une relation de confiance
- ✓ Souffler « le chaud » et « le froid » : les principales techniques de déstabilisation et leurs parades

Un ou plusieurs types d'acheteurs ?

- ✓ Les 8 profils d'acheteurs
 - Comportements
 - Parades

Quels sont les outils et techniques des acheteurs ?

- ✓ La préparation de la négociation
- ✓ La stratégie d'entretien
- ✓ Le clavier de négociation
- ✓ Le compte rendu d'entretien
- ✓ Le tableau d'aide à la décision

◆ **Méthodologie :**

- ✓ Echanges interactifs avec le consultant formateur
- ✓ Réponses concrètes pour adapter les méthodes aux métiers des participants
- ✓ Entraînements intensifs
- ✓ Mémo de fin de stage reprenant l'ensemble des points traités

◆ **Durée :**

- ✓ 2 jours