evolutis
Conseil et Formation en management et développement commercial

Vente & action commerciale

DEJOUER LES PIEGES DES ACHETEURS DANS LES NEGOCIATIONS DIFFICILES

PUBLIC EXPERIMENTE

- **Public visé :**
  - ✓ Responsable grands comptes et comptes clés, responsable commercial, chef des ventes, commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires expérimentés
- **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
- **Prérequis :**
  - ✓ Aucun
  - ✓ La formation « Négocier et défendre ses marges » constitue une base solide
- **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

Méthodes pédagogiques :

L'apprentissage est axé autour des techniques d'achat et de leurs parades, côté vendeur. Chaque étape de l'entretien d'achat est traitée en 6 temps.

1) **Explication des techniques et de la boite à outils de l'acheteur**
2) **Préparation acheteurs**
   - ✓ Les participants travaillent en binôme ; chaque binôme construit **sa stratégie d'achat**, à l'appui des documents fournis.
3) **Simulation**
   - ✓ Un acheteur se retrouve face à un vendeur lors d'une simulation filmée.
4) **Mise en lumière des difficultés côté vendeur et construction des parades**
   - ✓ Pour chaque étape de la méthode, les pratiques vendeurs sont expliquées et développées
5) **Préparation vendeurs**
   - ✓ Les participants travaillent en binôme ; chaque binôme construit sa **stratégie de vente**, à l'appui des documents fournis.
6) **Simulation**
   - ✓ Une nouvelle simulation est réalisée avec application des méthodes de parades
   - ✓ Un sketch reprenant l'ensemble de la négociation est ensuite réalisé pour une assimilation maximale
   - ✓ Selon les cas, les simulations peuvent être réalisées à plusieurs (deux vendeurs et deux acheteurs par exemple)

Echanges interactifs avec le consultant formateur
Réponses concrètes pour adapter les méthodes aux métiers des participants
Mémo de fin de stage reprenant l'ensemble de la méthode et de la boite à outils

Durées et modalités :

Présentiel en collectif	FOAD* en collectif	Présentiel ou FOAD* en individuel (pack formation coachée)
2 jours (14h)	8h	9h30

*Formation à distance