

B2B Acte2: Négociateur & Conclure Professionnels



Résister à la pression de l'acheteur et préserver ses marges

2 jours (14h) – Niveau 2: perfectionnement – Réf. RC02

Programme

LA PLACE DE LA NÉGOCIATION DANS L'ACTE DE VENTE

- Posture à adopter en phase de négociation par rapport à la posture conseillée en phase de vente
- Les avantages de la négociation d'ouverture par rapport à la négociation par répartition

PRÉPARER EFFICACEMENT SON DOSSIER

- Le groupe de décision et les forces en présence
- Ses objectifs et les solutions de repli
- Le potentiel client & l'offre initiale globale
- Focus sur le prix & focus sur la présentation du prix

LES PIÈGES DE L'ACHETEUR

- Savoir les détecter et y répondre

LES CURSEURS DU POUVOIR

- Déjouer les tentatives de déstabilisation de l'acheteur
- Comment les placer à son avantage

LES 4 ÉTAPES DE LA NÉGOCIATION

- Présenter une offre globale
- Purger les demandes de concession
- Echanger concessions et contreparties au global
- Conclure et faire signer

LES BONS MOTS AU BON MOMENT: LA FORME

- Remporter la négociation ou la perdre en une phrase: choisir ses mots et ses réponses
- « Vendre » et faire vendre sa solution à l'acheteur et lui laisser des portes de sortie honorables



Passeport individuel PAA©

Vente & relation client

Objectifs

- Acquérir une véritable méthode de négociation rentable immédiatement après la formation
- Ancrer les réflexes qui sauvent un contrat tout en préservant la marge
- Dédramatiser l'entretien de négociation et l'aborder avec confiance

A qui s'adresse cette formation ?

- A toute personne devant mener des négociations B2B à la vente face à des acheteurs professionnels
- Aux commerciaux confirmés ou aux commerciaux ayant déjà suivi Vendre & fidéliser en B2B
- Aux chefs de projets, commerciaux ou non-commerciaux, exposés aux demandes clients
- Développement personnel: toute personne désireuse de structurer ses négociations et gagner en efficacité

Prérequis

- Focus-Learning© "Négociateur & conclure"
- Formation Vendre & fidéliser en B2B
- Attentes et fiche préparatoire

Compétences visées

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Identifier et savoir mettre en œuvre des techniques de négociation point par point

COMPÉTENCES SOCIALES

- Développer son assertivité dans la phase de négociation
- Développer son assurance et sa conviction dans la défense de son offre

