

Négocier avec les acheteurs de vos clients majeurs

Description de la formation

Améliorer ses habiletés à la négociation avec les responsables de l'approvisionnement auprès des bureaux chefs de clients de grandes envergures en adaptant sa stratégie, ses tactiques et son approche aux 4 profils fondamentaux d'acheteur. Inspirée des processus et techniques d'Harvard, il s'agit d'une formation pratique où, en plus de voir les concepts fondamentaux de la négociation auprès des bureaux chefs, les participants auront la possibilité de s'exercer et de tester leurs habiletés.

Objectifs pédagogiques

1. Adapter et préparer son approche de négociation aux profils types d'acheteur.
2. Utiliser des tactiques proactives afin d'influencer en sa faveur les décisions du bureau chef.
3. Réagir aux tactiques des acheteurs professionnels qui exigent toujours plus.

Contenu

Introduction

- Présentation du cours, des objectifs et du déroulement
- Compétences clés du responsable de compte majeur
- Exercice initiatique de négociation : Qui veut acheter notre idée?

Notions fondamentales de négociation auprès des clients majeurs

- Top 5 préoccupations des acheteurs
- Exercice en étude de cas : Oui, mais c'est encore trop cher!
- Stratégie pour rejoindre le centre du pouvoir décisionnel
- Stratégies pour élever sa relation
- Techniques de persuasion
- Présentation des 4 profils d'acheteur

Négocier avec l'acheteur relationnel

- Exercice en étude de cas : un courriel dur à prendre
- Présentation de l'acheteur relationnel
- Ajuster sa stratégie de négociation
- Ajuster son approche avec l'acheteur relationnel
- Exercice en simulation : Plaques d'acier rejetées
- Tactiques à utiliser avec l'acheteur relationnel
- Contrer les tactiques de l'acheteur relationnel

Négocier avec l'acheteur de prix

- Exercice en étude de cas : Così Peintures
- Présentation de l'acheteur de prix
- Ajuster sa stratégie de négociation
- Ajuster son approche avec l'acheteur de prix
- Exercice en simulation : Impact circulaire
- Tactiques à utiliser avec l'acheteur de prix
- Contrer les tactiques de l'acheteur de prix

Négocier avec l'acheteur joueur de poker

- Exercice en étude de cas : L'acheteur génial ou fou!
- Présentation de l'acheteur joueur de poker

Négocier avec les acheteurs de vos clients majeurs

- Ajuster sa stratégie de négociation
- Ajuster son approche avec l'acheteur joueur de poker
- Exercice en simulation : Écoles branchées
- Tactiques à utiliser avec l'acheteur joueur de poker
- Contrer les tactiques de l'acheteur joueur de poker

Négocier avec l'acheteur de valeur

- Exercice en étude de cas : Datavoc
- Présentation de l'acheteur de valeur
- Ajuster sa stratégie de négociation
- Ajuster son approche avec l'acheteur de valeur
- Exercice en simulation : Riggs & Vericomp
- Tactiques à utiliser avec l'acheteur de valeur
- Contrer les tactiques de l'acheteur de valeur

Conclusion

- Techniques pour les communications difficiles
- 5 compétences clés du gestionnaire de comptes majeurs

Méthodologie

- Exposé
- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu
- Simulation

Présentations de notions (30 %), discussions de groupe (10 %), exercices en sous-groupes et études de cas (30 %), exercices en simulation (30 %).

Clientèle visée

Directeur des ventes, directeur de comptes majeurs, représentant auprès de clients majeurs, personnes cherchant à s'ajuster aux exigences actuelles des acheteurs au sein d'entreprises d'envergure.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Chaque participant.e doit avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Négocier avec les acheteurs de vos clients majeurs

Formateur(s)

Stéphan Lavigne

Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise dans toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

897 \$

Prochaines dates en formation publique

13 et 14 décembre 2021 (En ligne)

28 et 29 mars 2022 (En ligne)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>