

Négocier en tant que fournisseurs avec ses clients

Description de la formation

Améliorez vos habiletés à la négociation avec les responsables de l'approvisionnement de vos clients en adaptant votre stratégie, vos tactiques et votre approche aux 4 profils fondamentaux d'acheteur dans le but d'assurer la croissance de vos ventes et l'optimisation de vos marges de profit. 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 clients, vous aurez la possibilité de vous exercer et de tester vos 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 d'approvisionnement de ses clients.
3. Réagir efficacement aux tactiques des acheteurs professionnels qui exigent toujours plus.

Contenu

Introduction

- Présentation de la formation, des objectifs et du déroulement
- Compétences clés du responsable des ventes
- Exercice initiatique de négociation : Qui veut acheter notre idée?

Notions fondamentales de négociation auprès des clients

- 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 en tant que fournisseurs avec ses clients

- 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 clients

Méthodologie

- 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

Directeurs des ventes, directeurs de comptes majeurs, représentants des ventes, personnes cherchant à s'ajuster aux exigences actuelles des acheteurs, conseillers aux ventes, experts-conseils.

Formateur(s)

Lisa-Marie Girard

Lisa-Marie, c'est la rencontre rare entre la stratégie organisationnelle et créativité. Consultante aguerrie et formatrice intuitive, elle bâtit des ponts entre les besoins concrets des organisations et les aspirations profondes des humains qui les composent. Visionnaire pragmatique, Lisa-Marie excelle à transformer des défis complexes en opportunités de croissance. Spécialiste du développement des compétences, elle orchestre des parcours de formation sur mesure qui marient l'efficacité, l'intelligence émotionnelle, l'agilité managériale, et l'expérience client. Son approche conseil est ancrée, humaine, lucide, et toujours tournée vers l'impact durable, que ce soit pour les gestionnaires, les équipes, les clients, et les organisations.

Négocier en tant que fournisseurs avec ses clients

Durée

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

Coût par participant en formation publique

1087 \$

Prochaines dates en formation publique

7 et 8 décembre 2026 (Montréal)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes 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/>