



FORMATION CONTINUE

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION AVEC
DE GRANDS DONNEURS D'ORDRES
INTERNATIONAUX : ENTRAÎNEMENT**FINALITÉ**

Accroître sa performance commerciale, en sachant se défendre ou se protéger face aux grands donneurs d'ordre en France et à l'international

OBJECTIFS

- Être parfaitement outillé pour aborder les négociations en présence d'acheteurs confirmés
- Savoir se préparer, éviter la spirale du conflit et résister à la pression sur les prix

PUBLIC

Directeurs généraux, directeurs ou attachés commerciaux, managers import-export, Key account managers, tous collaborateurs en contact direct avec le client

PRÉREQUIS

Pratiquer une activité en contact avec la clientèle grands comptes

SESSIONS

- 14, 21 et 22 janvier 2016
- 17, 24 et 25 mars 2016
- 19, 26 et 27 mai 2016
- 30 juin, 7 et 8 juillet 2016
- 15, 22 et 23 septembre 2016
- 24 nov., 1^{er} et 2 déc. 2016

DURÉE

3 jours non consécutifs - 8h45-17h30

TARIF NET

3 450 € par participant
(Repas non inclus)

LIEU

CCI Paris Ile-de-France
Bourse de commerce
2 rue de Viarmes - 75001 Paris

CONTACT

Nadjia Perrin

✉ nperrin@cci-paris-idf.fr
Tél. 01 55 65 35 28

Mathilde Bendler

✉ mbendler@cci-paris-idf.fr
Tél. 01 55 65 36 94

PROGRAMME

Les 7 étapes de la négociation en France et à l'international : préparations culturelle, mentale, technique, conduite et déroulement, maîtrise de la négociation, aboutissement, fidélisation.

Chaque étape sera étudiée, argumentée selon des méthodes ayant fait leurs preuves sur le terrain.

Lors de jeux de rôle filmés et débriefés par le formateur, chaque stagiaire sera à son tour acheteur, vendeur, observateur.

JOUR 1**1° étape : la préparation culturelle** (acquérir une culture achats)

Quelle est l'organisation Achats de mon client (modèle SCOR, matrice de Potage...) ? / Ses indicateurs de résultats ? / Quelles sont les techniques de manipulation utilisées ?

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

2° étape : la préparation mentale (se forger une mentalité achats)

Se préparer au stress / Assimiler les règles de comportement / Se représenter l'acheteur avec empathie

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

JOUR 2**Exercices de présentation de sa société devant une commission d'achats****3° étape : la boîte à outils du négociateur**

La Mesore, la négociation raisonnée de type « win-win » / Savoir parler du prix / Les règles de communication

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

4° étape : structure d'une négociation

Les modèles de conduite / Personnalité du bon négociateur

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

.../...



FORMATION CONTINUE

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION AVEC DE GRANDS DONNEURS D'ORDRES INTERNATIONAUX : ENTRAÎNEMENT

FINALITÉ

Accroître sa performance commerciale, en sachant se défendre ou se protéger face aux grands donneurs d'ordre en France et à l'international

OBJECTIFS

- Être parfaitement outillé pour aborder les négociations en présence d'acheteurs confirmés
- Savoir se préparer, éviter la spirale du conflit et résister à la pression sur les prix

PUBLIC

Directeurs généraux, directeurs ou attachés commerciaux, managers import-export, Key account managers, tous collaborateurs en contact direct avec le client

PRÉREQUIS

Pratiquer une activité en contact avec la clientèle grands comptes

SESSIONS

- 14, 21 et 22 janvier 2016
- 17, 24 et 25 mars 2016
- 19, 26 et 27 mai 2016
- 30 juin, 7 et 8 juillet 2016
- 15, 22 et 23 septembre 2016
- 24 nov., 1^{er} et 2 déc. 2016

DURÉE

3 jours non consécutifs - 8h45-17h30

TARIF NET

3 450 € par participant
(Repas non inclus)

LIEU

CCI Paris Ile-de-France
Bourse de commerce
2 rue de Viarmes - 75001 Paris

CONTACT

Nadjia Perrin

✉ nperrin@cci-paris-idf.fr
Tél. 01 55 65 35 28

Mathilde Bendler

✉ mbendler@cci-paris-idf.fr
Tél. 01 55 65 36 94

PROGRAMME (suite)

JOUR 3

Exercices de présentation d'un chemin de négociation sous forme de scénarii

5° étape : savoir conserver la maîtrise d'un entretien de négociation

Bien connaître tous les cas possibles de négociations bloquées / Maîtriser le déblocage sur le sujet du prix / Savoir recourir à la médiation

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

6° étape : aboutir à un accord

Ne pas s'écarter du principe de la négociation raisonnée / S'évaluer sur la matrice des forces / Savoir quand et comment proposer l'accord

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

7° étape : installer un accord dans la durée

Tout faire en perspective d'un accord durable / Voir son acheteur « hors crise » / Être un relai relationnel pour le client

⇒ Vidéos d'applications commentées / Jeux de rôles / Mises en situation filmées

LE + DU STAGE

- Formation principalement basée sur l'entraînement pratique et les mises en situation concrètes
- Groupes limités à 9 personnes (un formateur par groupe de 3)

INTERVENANTS

Les animateurs sont des praticiens et chefs d'entreprise en poste dans l'industrie, professionnels de la relation commerciale en France et dans le monde entier.