Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GKFRCHA**

Résumé:

Redoutée par certains, attendue par d'autre, la négociation avec un service des achats requière de la méthode, d'autant plus que les occasions d'éprouver son efficacité sont peu fréquentes.
Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

Public visé:

Tout salarié de la Branche ayant à faire face à des services achats performants dont l'objectif principal est la réduction des coûts, sur un marché fortement concurrentiel. Au travers d'entrainements intensifs, cette formation très pratique apportera au commercial les outils et les méthodes efficaces pour se différencier des concurrents et prendre du plaisir à négocier de bons accords.
Le coaching post formation permettra de faire le point sur les actions engagées et d'apporter les savoir-faire complémentaires.

Objectifs pédagogiques:

- Comprendre le système et la logique des achats (rôle, missions, méthodes, stratégie et objectifs).
- Développer des outils et attitudes pour se différencier des concurrents.
- Avoir un schéma opérationnel pour gagner en efficacité.
- Savoir valoriser ses produits en maintenant ses marges.
- Comprendre et s'adapter aux techniques de négociation des acheteurs et savoir conclure.
- A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
- Maitriser les techniques de négociation.
- Défendre le chiffre d'affaires et garantir les marges.
- D'avoir une méthode de préparation des négociations et une structure d'entretien.
- De systématiser les savoir-faire en s'entrainant.
- De prendre du plaisir à négocier de bons accords.

Pré-requis:

Avoir déjà été confronté à un service achat et avoir une expérience de la négociation.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFRPC - Rédiger une proposition commerciale efficace
- GKPCOM - Mieux se comprendre grâce à la Process Communication©
- GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
- GKVINF - Influencer et amener le client à conclure
- GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente

Contenu:

Un contexte economique et technologique favorable pour les acheteurs

- Détail du context.
- Retour sur expérience : Evoquer les contextes des participants.

Etude de cas

Le rôle des achats et leur mondat

Les étapes clé à respecter

- Les 3 composantes de la négociation.
- La démarche à adopter.
- Définir sa stratégie de négociation.
- L'analyse préparatoire.
- Bilan – Perspective.
- Comprendre – Discuter.
- Résister aux objections : Méthode ART.
- Négocier les conditions.

Conclusion

Méthodes pédagogiques :

40 % théorie et 60 % pratique. Quiz d'auto-évaluation préformation. Support de cours. Support d'exercices, tests, quiz…Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance. Programme plus détaillé sur demande.

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

• Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
• Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
• Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
• Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

•Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
•Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
•Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.