

### **PUBLIC VISÉ**

Commerciaux BtB et leurs Managers

### **PRÉ REQUIS**

Aucun

### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

Formation intra entreprise en présentiel, possible également en distanciel.  
Dates à convenir avec le client, délai d'anticipation 4 semaines minimum.

### **DURÉE**

2 jours (14 heures)

### **HORAIRES**

Matin : 9H00 - 12H30  
Après-midi : 13H30 - 17H00

### **LIEU**

A définir

### **NOMBRE DE STAGIAIRES**

De 4 à 8 stagiaires

### **PRIX**

A partir de 1 900 € HT / jour et hors frais de déplacement et d'hébergement – Nous consulter pour un devis personnalisé

### **ACCESSIBILITE**

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Nos salles des formation sont aménagées pour faciliter l'accès et l'usage au personnes à mobilité réduite.

Nous adaptons systématiquement le contenu de nos formations à votre handicap dans la mesure du possible.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Expert de la Négociation BtB

---

#### INTITULÉ DE LA FORMATION

Négocier avec des acheteurs

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de méthodes et d'un savoir-faire immédiatement utilisable qui leur permettront de :

- Mieux comprendre le métier des acheteurs pour mieux vendre
- Comprendre les objectifs des acheteurs
- Adapter sa stratégie à chaque type d'acheteur
- Mener des négociations profitables avec les acheteurs

#### FORMATEURS

Voir expériences et compétences de notre équipe de formateurs sur :  
<https://www.practys-conseil.com/notre-equipe>

#### CONTENU DE LA FORMATION :

##### JOUR 1 : COMPRENDRE LE ROLE DE L'ACHETEUR

Introduction, tour de table des attentes

##### 1. Les fondements du métier de l'acheteur :

- Les rôles de l'acheteur et ses missions
- Les étapes de l'achat : identification des besoins, analyse, sourcing des fournisseurs
- Comment démontrer la valeur ajoutée du fournisseur au cours du cycle d'achat
- Les tableaux de bord : mesure de la performance d'achat

## PROGRAMME DE FORMATION

### Expert de la Négociation BtB

---

#### 2. Analyser le niveau de maturité du parcours d'achat :

- Comprendre la politique d'achat du client
- Identifier le pouvoir décisionnel de l'acheteur
- Analyser le positionnement sur la matrice du parcours des achats
- Se positionner dans la relation avec l'acheteur en tant que partenaire ou challenger

### JOUR 2 : INFLUENCER L'ACHETEUR

#### 1. Élaborer sa stratégie relationnelle

- Identifier les autres décideurs autour de l'acheteur
- Analyser le pouvoir décisionnel de chaque intervenant
- Quelles actions placer avant la prise de contact
- Comment impacter les critères décisionnelles et le cahier des charges

#### 2. Piloter la négociation

- Identification des objectifs du vendeur et intégration dans la stratégie de négociation
- Préparation de la négociation
- Parcours de négociation
- Conclusion
- Gestion de la phase post-négociation et renforcement de la relation avec l'acheteur

## PROGRAMME DE FORMATION

### Expert de la Négociation BtB

---

#### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et participative.
- Apport de connaissances théoriques (Exposés).
- Etudes de cas. Cas concrets des participants. Echange d'expériences.
- Travaux de groupes et sous-groupes.
- Supports pédagogiques : supports de formation, vidéos de formation.
- Moyens techniques : salle de formation, matériel vidéo, paperboard.

#### MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation - paper-board – matériel de vidéo projection

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Chaque participant quittera l'action de formation en ayant :
  - pu présenter sa perception du métier, du processus et des techniques de vente, et exprimer ses attentes et difficultés rencontrées,
  - reçu du feed-back tant du groupe que du consultant.
- Evaluation des compétences acquises via des questionnaires intégrés dans l'e-learning d'approfondissement.
- Etablissement d'un plan d'actions d'améliorations pour chaque participant à la fin de l'action de formation, afin que son N+1 puisse valider les acquis et accompagner l'ancrage des apports de la formation dans le temps.
- Contrôle continu : évaluation individuelle (retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration), quizz, exercices, jeux de rôles évalués
- A l'issue de la formation, chaque stagiaire sera appelé à donner sa perception de la formation (contenu, support, exercices, formateur, etc.) via un questionnaire de satisfaction.

#### SANCTION DE LA FORMATION

- Remise d'une attestation de fin de formation.