

Négociation avec les acheteurs de l'industrie



CV-66 3 Jours (21 Heures)

Description

Vendre et négocier avec l'industrie nécessite une véritable compréhension des mécanismes et spécificités du secteur, ainsi qu'une parfaite maîtrise des techniques de négociation. Cette formation à la négociation avec l'industrie fait référence sur le marché. Cette formation propose une double approche qui renforce les compétences métier des participants et optimise le résultat de leurs négociations.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Ingénieur commercial et technico-commercial, ingénieur d'affaires, ingénieur Grands Comptes, commercial en charge de la négociation avec l'industrie. Ingénieur commercial issu de la technique et démarrant dans la fonction commerciale auprès de clients industriels. Chef de vente, responsable d'équipe commerciale.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Maîtriser le processus d'achat industriel.
- Développer une approche commerciale dédiée aux enjeux et aux spécificités du milieu industriel.
- Négocier avec profit avec les acheteurs de l'industrie.

Programme de la formation

Intégrer le contexte industriel actuel

- Les grandes évolutions.
- Respecter les normes : qualité, environnement, éthique...

Analyser les spécificités des différents secteurs industriels

- Analyser ses cibles industrielles : spécificités des secteurs et interlocuteurs.
- Comprendre le projet, les rôles et les modes de communication.
- Enrichir la découverte du client.

Maîtriser le processus d'achat

- Comprendre les enjeux financiers via le compte de résultat.
- Aider l'acheteur à réduire ses coûts.
- Appréhender l'origine du projet.
- Découvrir le circuit de décision.
- Définir les KPI.

Répondre aux préoccupations des acheteurs industriels Le portefeuille achat : analyse de

- Pareto.
- Les aspects juridiques de la négociation.
- La tactique de négociation.

S'adapter aux différents profils d'acheteurs

- Découvrir les typologies d'acheteurs et de commerciaux.
- S'adapter à l'acheteur. Identifier les pièges des acheteurs et les déjouer.
- Réussir sa négociation commerciale Obtenir une contrepartie à toute concessi
- Le cas des renégociations.
- De l'accord final à la fidélisation.