

# **PROGRAMME DE FORMATION**

## **Techniques de Négociation**

**(2 jours)**

L'accès à la commande grand compte est synonyme de réalisation prévisionnelle d'un chiffre d'affaire conséquent. Chaque entreprise, aujourd'hui, tend à mettre en place des accords cadre pour assurer des commandes régulières. Mais le grand compte est un fin négociateur dont le métier est tout simplement de négocier ! Ce programme de formation négociation grand compte vous permettra d'appréhender votre approche grand compte en structurant votre stratégie et en déterminant des objectifs réalistes de négociation.

### **OBJECTIFS**

- Construire sa stratégie de développement grand compte.
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales.
- Agir sur le groupe de décision client.
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes.
- Négocier des affaires profitables avec ses grands comptes. Négocier/déployer des contrats cadre.

### **METHODES PEDAGOGIQUES**

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de pratique avec application au contexte et expérience des participants

## **CIBLE**

- Responsable Grands Comptes.
- Responsable de vente aux Grands Comptes.
- Commercial chargé d'acquérir et de développer des Grands Comptes.
- Chef des ventes et responsable commercial.

## **PROGRAMME**

### ***1- Connaître les principes d'une négociation à haut niveau***

- Avoir une philosophie Gagnant/Gagnant
- Etablir l'offre de changement et déterminer votre objectif
- Rappeler les outils de négociation : Ecoute active, questionnement, présentation, éthique

### ***2- Préparer sa négociation Grand Compte***

- Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte
  - Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
  - Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte.
  - Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation.
  - Équilibrer le rapport de forces commercial - grand compte.
- Savoir analyser un organigramme et déchiffrer les enjeux au sein d'une organisation
- Mettre en place des grilles de préparation et qualifier les questions à poser
- Définir le poids de chaque partie pour optimiser sa négociation

#### **Mise en situation**

- Mises en situation pour rééquilibrer le rapport de forces.

### ***3- Négocier en face à face***

- Hiérarchiser vos objectifs et vos solutions de repli
- Se préparer, établir son offre : ¬ objectif ; ¬ plancher ; ¬ zone non négociable.
- Adapter sa tactique : ¬ niveau d'exigence initiale ; ¬ pivots ; ¬ axes de repli.
- Anticiper les demandes de concession :
- Déplacer l'attaque vers des concessions moins coûteuses.
- Obtenir des contreparties tangibles.

### ***4- Ouvrir la négociation avec l'offre la plus élevée et la plus réaliste***

- Argumenter chaque concession et exiger une contrepartie à chaque concession
- Construire son pitch
- Renforcer votre pouvoir de persuasion
- Procéder par conclusions intermédiaires
- Savoir conclure (la collecte des "oui") : Verrouiller la conclusion.
- Mises en situations de face à face client.
- Application sur cas pratique.

### ***5- Préparer l'avenir avec un grand compte***

- Préparer le planning et les Tableaux de Bord
- Estimer le CA (chiffre d'affaire) et la marge prévisionnelle
- Etablir vos Plans d'Actions

#### **Mise en situation**

- Entraînement au pitch filmé et débriefé.