

Gestion relations clients/fournisseurs

Comment négocier face aux acheteurs de vos clients ?

2 jours - 14h

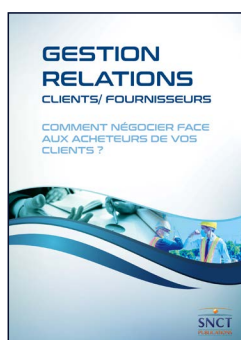
880 € HT (TVA : 20 %)

Dates :
nous consulter

Sous réserve de modification :
nous consulter

Lieu :
à définir

Possibilité d'assister uniquement à la première journée : 500
€ HT (tva : 20%)



Gestion relations clients/fournisseurs

Comment négocier face aux acheteurs de vos clients ?

Prérequis :

Pratique/expérience du processus commercial / relations avec les acheteurs / négociation contractuelle

Personnel concerné :

- Toute personne en relation avec les acheteurs chez ses clients

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants vont :

- Redonner aux commerciaux du pouvoir et des leviers de négociation

Méthodes pédagogiques :

- La première journée est obligatoire pour le cycle et la seconde facultative
- Formation orientée « mise en pratique », basée sur des cas concrets de la profession et s'appuyant sur des éléments théoriques mais favorisant les échanges entre participants

Moyens d'évaluation :

- Réalisation d'exercices pendant et en fin de formation



Programme

- La première journée est obligatoire pour le cycle et la seconde facultative
- Formation orientée « mise en pratique », basée sur des cas concrets de la profession et s'appuyant sur des éléments théoriques mais favorisant les échanges entre participants

1^{ère} journée :

Techniques de négociation utilisées par les acheteurs et comment y faire face

- Préparer son entretien et identifier ses marges de manoeuvre (objectifs de négociation)
- Identifier sa zone d'influence et son réel pouvoir
- Les bases de la négociation : défendre son offre, stratégie du petit pas, concessions / contreparties...
- Techniques d'argumentation pour arriver à un compromis acceptable et profitable
- Déjouer les tentatives de manipulation en négociation

2^{ème} journée :

Appliquer ces techniques à la négociation des clauses contractuelles

- Les conditions générales d'affaires du SNCT
- Mettre en oeuvre ces clauses (dans un contrat, dans ses CGV et face aux CGA de son client)
- Analyse et mise en oeuvre des guides de bonne pratique de la profession
- Négocier les clauses principales du contrat d'achats avec son client

Moyens mis à disposition

- Supports de formation
- Corrigés des exercices
- Documents utiles pour la réalisation des exercices (textes réglementaires)
- Ecran de projection interactif
- Déjeuner compris

Attestation

Attestation délivrée à chaque stagiaire en fin de formation



LES + DE FRANCE CHAUDRONNERIE SOLUTIONS

Le formateur est un expert en la matière, partenaire privilégié du SNCT

Responsable Pédagogique / Directeur Technique

Hervé FERRIERE

+33 (0)1 47 17 62 67

h.ferriere@france-chaudronnerie.org

Inscriptions Formations & Référente Handicap :

Marie WACAPOU

+33 (0)1 47 17 62 61

m.wacapou@france-chaudronnerie.org