

**Objectif**

Développer ses capacités commerciales de négociateur grâce à la connaissance des méthodes et des outils des acheteurs

**Prérequis**

Avoir une expérience de face-à-face de vente est un plus

**Destinataires**

Tout collaborateur

*Stage parfaitement adapté au DIF*

**Plan du stage**

Qu'est-ce que le métier d'acheteur ?  
Quels sont les objectifs des acheteurs ?  
Faire le tri dans les comportements et les attitudes induits par les objectifs  
Découvrir les grilles de lecture et les questions que se posent les acheteurs

**Préparer son entretien**

- . Les prix, les volumes, les marges
- . Les disponibilités, les délais
- . Les remises
- . Les actions commerciales actuelles
- . Réaliser les calculs complexes au préalable
- . Valider les limites à ne pas dépasser
- . Intégrer les directives de la direction commerciale
- . Donner de la valeur à chaque argument
- . Préparer les réponses aux grandes questions récurrentes
- . Préparer les réponses aux objections
- . Préparer la stratégie de négociation (scénarios)
- . Préparer les contreparties

**Découvrir le mode de fonctionnement des acheteurs**

- . Leurs objectifs et leurs obligations
- . Leurs méthodes
- . Le processus d'achat
- . La relation interpersonnelle induite par les objectifs du métier
- . Le déroulement des entretiens
- . Quand faut-il conclure la vente ?
- . Quand faut-il clore l'entretien ?

**Pratiquer le face-à-face avec les acheteurs**

- . Sur la base de scénarios, mettre en pratique les entretiens
- . Découvrir les points convergents et divergents
- . Maintenir ou assouplir une position
- . Entrer dans une phase de conflit et en sortir
- . Échapper à la "pression"
- . Déjouer les différentes tactiques de déstabilisation
- . Conclure la vente et fidéliser son client
- . Réaliser le debriefing avec le groupe

**Pédagogie**

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

**Supports de stage**

Support de stage et d'exercices

**Certificat de stage**

Certificat de fin de stage

**Tests de certification**

Aucun

**Animateur**

Consultant - Formateur

**Approfondir ▼**

**Avant** CAL03 -

**Latéral** CAL05 -

**Après** CAL02 -

**Prix HT du stage**

**Stage :** 1 327 €

**☎ option :** 63 €

**Informations et****Inscriptions**

[www.dotshaper.com](http://www.dotshaper.com)

Tél. 08 70 25 3005

**► Dates des sessions 2007**

26 au 28 février

4 au 6 juin

24 au 26 septembre

26 au 28 novembre

## Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier du Commerce

### Dates des sessions

2007

## Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
<p>► Sessions 2007</p> <p><input type="checkbox"/> 26 au 28 février <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 466</span></p> <p><input type="checkbox"/> 4 au 6 juin <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 467</span></p> <p><input type="checkbox"/> 24 au 26 septembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 468</span></p> <p><input type="checkbox"/> 26 au 28 novembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 469</span></p>	<p>► Sessions 2008</p> <p><input type="checkbox"/> 25 au 27 février <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 661</span></p> <p><input type="checkbox"/> 2 au 4 juin <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 662</span></p> <p><input type="checkbox"/> 22 au 24 septembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 663</span></p> <p><input type="checkbox"/> 24 au 26 novembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 664</span></p>	<p>► Sessions 2009</p> <p><input type="checkbox"/> 23 au 25 février <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 856</span></p> <p><input type="checkbox"/> 2 au 4 juin <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 857</span></p> <p><input type="checkbox"/> 21 au 23 septembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 858</span></p> <p><input type="checkbox"/> 23 au 25 novembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 859</span></p>	<p>► Sessions 2010</p> <p><input type="checkbox"/> 22 au 24 février <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 1051</span></p> <p><input type="checkbox"/> 31 mai. au 2 juin <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 1052</span></p> <p><input type="checkbox"/> 20 au 22 septembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 1053</span></p> <p><input type="checkbox"/> 22 au 24 novembre <span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">N° 1054</span></p>

Stage parfaitement adapté au DIF

Filière pour Approfondir ▼

Avant CAL03 -  
Latéral CAL05 -  
Après CAL02 -

## Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes\*

\* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 327 €

option : 63 €

**Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels\*.**

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

## Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

Société

Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom      N° de session      Date session

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

Nom et qualité du décideur,  
Signature et tampon de votre société

\* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage