

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cibler vos fournisseurs, gérer la relation fournisseur, collaborer avec vos fournisseurs.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

INTRODUCTION A LA GESTION DES FOURNISSEURS

Investir du temps pour gagner de l'argent
Un partenariat indispensable : la relation client/fournisseur.

L'IMPACT DES EMOTIONS

Qu'est-ce qu'une émotion
L'importance de l'impact émotionnel
La relation assertive.

CONNAITRE LE FOURNISSEUR

Collecter les informations le fournisseur : chiffre d'affaires, évolutions, affaires en cours, litiges.
Connaître son positionnement face à la concurrence
Faire l'évaluation de sa solvabilité et de sa capacité à assumer la commande
S'imprégner de l'historique relationnel
Appréhender le phénomène conflit

DEFINIR LES OBJECTIFS

Déterminer les caractéristiques du besoin (services ou produits)
Définir les quantités
Définir la qualité
Les délais de livraison
Les délais de paiement

CONSTRUIRE L'ARGUMENTAIRE

Présenter son besoin dans le cadre de ses objectifs globaux
Définir les clauses à négocier
Construire et classer ses arguments
Bâtir son argumentaire

EVALUER LE FOURNISSEUR

Repérer si le fournisseur a préparé son approche commerciale
Avoir une bonne connaissance de ses produits
Souhaite vendre à tout prix

LA NEGOCIATION

Appréhender le fournisseur de façon assertive
Développer le processus de négociation
Savoir questionner et reformuler

LA NEGOCIATION EN CAS DE CONFLIT

Prendre conscience de ses émotions
Adopter des réflexes assertifs
Renforcer sa technique de questionnement
Repérer les modes de perception du fournisseur
Evaluer avec objectivité les objections
Comprendre les mécanismes conflictuels
Renforcer son argumentaire
Maîtriser le processus de conciliation

