

Profession : Ingénieur d'Affaires Grands Comptes

Code : NV5

Pour les ingénieurs d'affaires, les négociateurs et les technico-commerciaux Grands Comptes, ce séminaire permet de maîtriser la vente aux Grands Comptes et d'analyser et déterminer les stratégies et les tactiques de négociation.

Participants :

§
Ingénieurs d'affaires

§
(Futurs) Responsables comptes clés

§
Négociateurs

§
Technico-commerciaux Grands Comptes

Objectifs :

§
Maîtriser la vente aux Grands Comptes

§
Se préparer à la négociation avec les Grands Comptes

Programme :

1. Définition

§
Seuil, vente/négociation Grands Comptes

§
Nouvelle donne économique

2. Préparation

§
Rechercher les informations

§
Analyser l'organigramme

§
Établir une stratégie d'approche

§
Préparer les questions indispensables

§
Calculer ses solutions de repli

§
Identifier les 7 Qui

§
Approfondir les problématiques de tous
protagonistes

§
Bâtir les sociogrammes

§
Faire preuve d'empathie intellectuelle pour
accroître sa pertinence et lever les blocages en utilisant

§
Human Brain Dominance Instrument

§
Process Communication Management

§
Analyser les points forts et les points faibles
de son offre et de celles de la concurrence

3. Négociation

§ Analyser et déterminer les stratégies et les tactiques de négociation

§ Préparer une matrice sur les objectifs à atteindre, les solutions de repli ainsi que les concessions et contrepartie

§ S'affirmer au cours d'une négociation (test)

§ Communiquer en négociation (test)

§ Déjouer les pièges des acheteurs

§ Étalonner les 6 contraintes

§ Défendre ses marges en utilisant les règles d'or

§ Aller à la signature

Durée :

§
2 jours

Date et lieu :

§
En inter : Consulter notre planning

§

Lieu : hôtel Idou Anfa à Casablanca

§

Les horaires sont de 09h à 17h

Formateur :

§

Expert en Marketing

Support et méthodes pédagogiques :

§

Apports théoriques, pratiques et ateliers
méthodologiques

§

Travail sur cas concrets : détermination de
stratégies et de tactiques - construction de matrice de préparation

§

Tests

Frais de participation :

§

En inter : 6 000 DH HT par personne
incluant l'animation, les pauses café et le déjeuner

Inscription et conditions :

§
Envoyer la fiche de participation et votre bon de commande, dûment renseignés, par mail ou fax.

§
Vous pouvez télécharger le bulletin d'inscription de notre site Internet : bulletin d'inscription

Contact :

§
CHIKHI ADIB, au N° Tél. : 022 23 69 57 ou
065 33 03 89

§
par mail : inf@omf.ma

§
ou envoyer un message par formulaire : cliquer
ici