

Négocier et communiquer dans l'achat et la vente

ou comment perfectionner son approche commerciale

CIP-650-097-21.01

Partenaires

 ismat Ismat Consulting SA Schweizer Kader Organisation
Association suisse des cadres
Associazione svizzera dei quadri Association suisse des cadres

Lieux

Ch. des Lovières 13, 2720 Tramelan
ou en distanciel, via l'application Zoom

Durée

4 journées complètes, soit 32 périodes de 45 min. (24h00)

Dates

Du 10.05.2021 au 08.06.2021

Remarque

N'hésitez pas à vous inscrire à cette formation. Elle sera reportée ou proposée à distance si nous ne pouvons pas vous accueillir dans nos locaux.

Horaire

Les 10/11 mai et 7/8 juin 2021, de 08:30 à 16:30

Animation

Formateur/trice et consultant/e senior de l'Ismat Consulting SA

Public cible

Toute personne appelée à négocier avec un fournisseur ou un client et désirant aborder des techniques efficaces de communication et de négociation commerciale. Technico-commercial souhaitant améliorer ses compétences en matière d'approche commerciale.

Objectifs

- | Pratiquer les techniques de négociation (achat et vente)
- | Conseiller mieux pour générer davantage de chiffre d'affaires
- | Elaborer une offre ciblée sur les préoccupations du client
- | Identifier les 24 étapes d'une approche commerciale
- | Sélectionner les 5 approches les plus efficaces parmi 50 techniques d'acquisition et de fidélisation de la clientèle
- | "Se faire acheter" plutôt que vendre
- | Obtenir le meilleur rapport entre les conditions d'achat et l'offre de prestations
- | Evaluer, dans le cadre des achats, les risques et la sécurité d'approvisionnement auprès des fournisseurs
- | Maîtriser l'élaboration des critères de sélection dans le cadre d'un appel d'offres
- | Pratiquer les techniques de négociation de l'offre avec un fournisseur
- | Développer une réelle collaboration basée sur l'équilibre conditions-prestations

Contenu

- | Identification des principales erreurs des commerciaux en relation clientèle
- | Identification des pratiques d'une présentation commerciale chez les clients

- | Entraînement pour les situations de négociations difficiles de prix et de rabais
- | Elaboration d'un argumentaire pertinent orienté sur les préoccupations principales du client
- | Sélection des meilleures avenues d'acquisition de clients
- | Entraînement des techniques d'appels et suivis téléphoniques à buts commerciaux
- | Découverte des 5 règles d'or de la conduite d'entretiens de négociation (achat et vente)
- | Identification et évaluation des risques potentiels et des difficultés dans la fonction d'acheteur
- | Réflexion sur les moyens nécessaires à un programme d'achat, conformément aux objectifs et normes fixés

Reconnaissance Une attestation CIP sera remise une fois le séminaire terminé, pour autant que ce dernier ait été suivi à raison de 80% au minimum.

Prix CHF 1'550.- comprenant la formation, le support de cours, l'eau minérale en salle et les repas de midi (eau min. et café inclus).

Renseignements CIP
Ch. des Lovières 13
2720 Tramelan
T 032 486 07 48
management@cip-tramelan.ch

Nombre de participants Maximum 16 (les inscriptions seront traitées par ordre d'arrivée)

Délai d'inscription 26.04.2021

Inscription En ligne ou au moyen du bulletin d'inscription ci-joint. Une invitation à participer au séminaire sera envoyée après le délai d'inscription.

Durant la période de votre formation au CIP, notre hôtel-restaurant est à votre disposition pour des prestations complémentaires et vous bénéficiez d'un prix préférentiel sur les chambres.

Négocier et communiquer dans l'achat et la vente ou comment perfectionner son approche commerciale

CIP-650-097-21.01

À remplir en caractères d'imprimerie, SVP

M. **Nom**
 Mme

Prénom

Rue et N°

Date de naissance

NPA et Localité

Tél. privé

Adresse courriel

Tél. professionnel

Employeur (adresse complète)

Activité professionnelle

Langue maternelle

Facture à envoyer à

moi-même mon employeur

Cochez la case pour suivre l'actualité de nos formations au moyen de notre newsletter « CIP Formation » !

Rabais pour les membres ASC, numéro de membre à indiquer ci-après (inscription en ligne, indiquer sous "Remarques") :

Prix CHF 1 550.- comprenant la formation, le support de cours, l'eau minérale en salle et les repas de midi (eau min. et café inclus).

Conditions d'annulation

1. Toute annulation d'inscription doit faire l'objet d'une communication écrite.
2. Un retrait d'inscription jusqu'au délai d'inscription n'entraîne aucun frais.
3. Sauf cas de force majeure dûment justifié, un retrait d'inscription entraîne des frais d'annulation calculés comme suit :
 - 3.1 Lorsque l'annulation nous parvient plus de 7 jours avant le début du cours, les frais s'élèvent à 40 % du prix du cours.
 - 3.2 Lorsque l'annulation nous parvient dans les 7 jours avant le début du cours, les frais s'élèvent à 80 % du prix du cours.
 - 3.3 Dès que le cours a commencé, son prix est dû intégralement.

4. L'organisateur se réserve le droit d'annuler un cours lorsque le nombre d'inscriptions s'avère insuffisant.

Par ma signature, j'accepte les conditions générales disponibles sur le site internet ainsi que les conditions spécifiques de cette formation.

Lieu et date :

Signature :