

Formation

Négocier avec les grands comptes

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux grands comptes, ingénieurs d'affaires, key account managers. Responsables de comptes stratégiques ou internationaux. Managers commerciaux impliqués dans des négociations complexes. Toute personne amenée à négocier avec des organisations structurées à fort pouvoir d'achat

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Cerner les spécificités de la négociation grands comptes

Multiplicité des interlocuteurs : prescripteurs, acheteurs, décideurs, utilisateurs Processus longs, appels d'offres, grilles d'évaluation Identifier les risques et opportunités d'une relation asymétrique

2. Construire une stratégie de négociation structurée

Définir ses objectifs prioritaires et ses marges de manœuvre Élaborer son plan de négociation : stratégie d'ancrage, de concessions, de valeur ajoutée Cartographier les acteurs clés et leurs intérêts

3. Préparer ses arguments et éléments de différenciation

Valoriser son offre au-delà du prix Déjouer les tactiques d'achat et les demandes de remise systématiques Utiliser les leviers psychologiques de l'influence et de la persuasion

4. Mener une négociation à forts enjeux

Structurer l'entretien de négociation : ouverture, exploration, argumentation, conclusion Maîtriser les techniques d'écoute active et de questionnement stratégique Gérer les jeux de pouvoir, les silences, les objections

5. Garder la maîtrise dans les phases critiques

Résister à la pression sur les prix sans rompre la relation Savoir dire non sans casser le lien commercial Négocier dans des contextes tendus : appels d'offres, clauses abusives, centralisation achats

6. Consolider la relation et créer de la valeur dans la durée

Renforcer la relation post-négociation Transformer un client grand compte en partenaire Piloter la relation commerciale sur le long terme (revue de compte, co-construction...)

Objectifs

- Élaborer une stratégie de négociation adaptée aux grands comptes
- Cartographier les acteurs et comprendre les processus décisionnels complexes
- Identifier les leviers d'influence, de différenciation et de valorisation
- Préparer et conduire des entretiens de négociation à forts enjeux
- Défendre leurs conditions sans compromettre la relation

Modalités pédagogiques

- Études de cas réels et personnalisés
- Simulations de négociations débriefées
- Auto-diagnostic de posture de négociateur·trice
- Apports structurés : outils, modèles, trames de préparation
- Plan d'action individuel en fin de formation

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.