

DÉJOUER LES PIÈGES DES ACHETEURS - E-LEARNING + COACHING



AAB029C

5h dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Objectifs

Savoir répondre aux pièges fréquents des acheteurs lors d'une négociation commerciale

Profil Stagiaire(s)

Vendeur BtoB, négociateur commercial.

Profil Animateur(s)

Spécialiste confirmé de la vente aux professionnels.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr



MODULES

Déjouer les pièges des acheteurs : la partie d'échecs

Trois pièges utilisés par les acheteurs s'apparentent à ceux que l'on peut rencontrer dans une partie d'échecs, où les qualités tactiques et les facultés d'anticipation sont primordiales : se faire préciser le business, la fausse piste et le « saucissonnage » de la négociation.

- **Piège n° 1 : se faire préciser le business**

Sous prétexte de faire connaissance, un acheteur peut amener un vendeur à trop en dire sur son business. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ?
Description et mise en situation

- **Piège n° 2 : la fausse piste**

Pour parvenir à ses fins, un acheteur peut entraîner un vendeur sur une fausse piste. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 3 : le « saucissonnage »**

Le saucissonnage consiste à aborder les points à négocier les uns après les autres sans les avoir énoncés d'emblée. C'est un piège souvent tendu par les acheteurs. Comment le détecter ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

Déjouer les pièges des acheteurs : la partie de go

Un acheteur peut être fin stratège et employer des ruses pour arriver à ses fins avec le vendeur ! Cette session présente trois pièges qui s'apparentent à ceux que l'on peut rencontrer dans une partie de go : la manipulation de l'information, la non-qualité et l'introverson par calcul.

- **Piège n° 1 : la manipulation de l'information**

Pour parvenir à ses fins face à un vendeur, un acheteur peut manipuler l'information. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 2 : la non-qualité**

Pour parvenir à ses fins avec un vendeur, un acheteur peut chercher à empoisonner la relation en s'appuyant sur la non-qualité. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 3 : l'introverson par calcul**

L'introverson par calcul est un piège qu'un acheteur professionnel peut tendre à un vendeur. Comment le détecter ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

Déjouer les pièges des acheteurs : la partie de poker



AAB029C

5h dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Trois pièges utilisés par les acheteurs s'apparentent à ceux que l'on peut rencontrer dans une partie de poker : l'accueil volontairement désagréable de l'acheteur, l'introduction de tierces personnes pour jouer au bon et au méchant, ainsi que l'agressivité et la déconsidération.

- **Piège n° 1 : l'accueil volontairement désagréable de l'acheteur**

Un acheteur peut réserver des conditions d'accueil particulièrement désagréables à un vendeur dans le but de le déstabiliser. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 2 : l'introduction de tierces personnes pour jouer au « bon » et au « méchant »**

Introduire des personnes tierces lors d'une négociation, dans le but de jouer au bon et au méchant, est un piège que peut tendre un acheteur à un vendeur. Comment le détecter ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n°3 : l'agressivité et la déconsidération**

L'agressivité et la déconsidération sont deux pièges qu'un acheteur professionnel peut tendre à un vendeur. Comment les détecter ? Comment les déjouer ? Description et mise en situation

Déjouer les pièges des acheteurs : la partie de bridge

Un acheteur professionnel peut adopter trois types d'attitudes « piégeantes » à l'égard d'un vendeur : utiliser l'arme « temps », faire semblant de coopérer et se servir du contexte exceptionnel. Ces tactiques s'apparentent à celles du bridge où le hasard n'a pas de place !

- **Piège n° 1 : l'acheteur qui utilise l'arme « temps »**

Un acheteur peut se servir du temps pour tendre un piège au vendeur, en lui lançant un ultimatum ou en lui proposant une levée de séance. Comment détecter cette tactique ? Comment la déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 2 : l'acheteur qui fait semblant de coopérer**

La fausse coopération, la fausse gentillesse, les fausses promesses, autant d'attitudes piégeantes pour un vendeur. Comment les détecter ? Comment les déjouer ? Description et mise en situation

- **Piège n° 3 : l'acheteur qui se sert du contexte exceptionnel**

Pour parvenir à ses fins, un acheteur peut utiliser l'exceptionnalité de la situation pour piéger un vendeur. Comment détecter ce piège ? Comment le déjouer ? Description et mise en situation

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ».
Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est coaché par un expert Demos qui, au travers de séances de coaching téléphoniques de 30 mn, l'aide à transposer les acquis de la formation dans son cadre professionnel et personnel.

Ces séances sont planifiées lors de la prise d'inscription et sont confirmées par mail 48h avant.

La synthèse des séances est accessible uniquement via l'accès sécurisé de l'apprenant.

DÉJOUÉZ LES PIÈGES DES ACHETEURS - E-LEARNING + COACHING



AAB029C

5h dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

En combinant eLearning et coaching personnalisé, ce programme vous permet de reconnaître et répondre à 12 pièges fréquents d'acheteurs professionnels.