



Performance Commerciale!



1 formation en 3 modules

Formation dispensée par Christelle Bretaudeau

Consultante formatrice depuis 17 ans, spécialisée dans le Transport de Marchandises Routier (TRM)



Méthodologie

- Mise en pratique de cas concrets autour du Transport : au cours de ce cursus, les stagiaires vont répondre à un appel d'offre et le défendre en face à face.
- La formation se déroule sur plusieurs jours et en plusieurs modules pour qu'à chaque fois, les stagiaires aient le temps d'assimiler les notions et les mobiliser lors de la séance suivante.
- Les stages sont à intervalle de 4 semaines
- Groupe de 6 ou 8 personnes maximum



Objectifs de la formation

- Bien connaître le métier de l'acheteur afin de maîtriser toutes les étapes de l'appel d'offre
- Améliorer la qualité et l'adaptation de son offre à une consultation
- Renforcer son argumentaire pour mieux valoriser et défendre son offre
- Savoir se préparer à une négociation : pour défendre une offre et pour revaloriser ses conditions auprès de ses clients
- Bien connaître les techniques de négociation
- Savoir décliner ce savoir-faire pour réaliser une réponse tarifaire simple (devis)



Plan de formation

Module 1 : Savoir produire une offre argumentée

1ère journée

Arrivée à 9h - accueil

- Les techniques de création de valeur pour le client
- Savoir décliner sa chaîne de valeur
- Comprendre la démarche achat pour bien adapter son offre et sa négociation
- Les techniques d'argumentation

2ème journée

Arrivée à 9h - accueil

- Exercices autour de l'argumentation : les stagiaires choisissent une caractéristique de leur offre et créent leur argumentaire
- Savoir décliner sa chaîne de valeur
- Les techniques d'une bonne réponse à un appel d'offre



Module 2 : Savoir négocier et défendre son offre

1ère journée

Arrivée à 9h - accueil

- Echange autour des dossiers de réponse de chacun : points positifs et points d'amélioration. Présence d'argumentation
- Les techniques de négociation
- La préparation à la négociation

2ème journée

A partir du cas d'appel d'offre sur lequel les stagiaires ont réalisé une offre, un participant défend son offre face à un second participant qui joue le rôle d'acheteur

Arrivée à 9h - accueil

- Mise en situation "défendre son offre" par groupe puis debrief

Les stagiaires repartent avec un nouveau cas : un client existant pour lequel il faut revaloriser les conditions



Module 3 : Passer sa revalorisation tarifaire

Ce module mobilise tous les thèmes abordés lors des 2 premiers modules

1 journée

**Arrivée à 9h - accueil et rappel des principes vus
lors des 2 derniers modules**

- Mise en situation par groupe puis debrief
- Correction du cas