

# Performance Commerciale!



## Christelle Bretaudeau

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

### Modalités de la formation et durée

- 1 formation en 3 modules
- In situ ou ex situ - 100% en présentiel
- 5 jours - 35h00
- Horaires : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30
- Groupe de 6 ou 8 personnes maximum

### Objectifs visés

- Bien connaître le métier de l'acheteur afin de maîtriser toutes les étapes de l'appel d'offres
- 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)

### Documents remis en fin de formation

- Certificat de réalisation
- Supports de rappel méthodologique

### Public

- Responsable commercial
- Commercial
- Responsables d'exploitation
- Managers opérationnels

### Les

- Formateur spécialisé dans le TRM
- Forte expérience en conduite du changement
- Des mises en pratiques nombreuses
- Coaching individuel en option au-delà de la formation

### Prix

- 800 euros la journée
- Déplacement, hébergement et restauration en sus
- **Prise en charge OPCO possible**

# Journée 1

MODULE	OBJECTIF	HEURE
1	<b>Savoir produire une offre argumentée</b>	<b>9h00 à 12h30 14h00 à 17h30</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les techniques de création de valeur pour le client</li> <li>• Savoir décliner sa chaîne de valeur</li> <li>• Comprendre la démarche achat pour bien adapter son offre et sa négociation</li> <li>• Les techniques d'argumentation</li> </ul>		

# Journée 2

MODULE	OBJECTIF	HEURE
1	<b>Savoir produire une offre argumentée</b>	<b>9h00 à 12h30 14h00 à 17h30</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices autour de l'argumentation : les stagiaires choisissent une caractéristique de leur offre et créent leur argumentaire</li> <li>• Savoir décliner sa chaîne de valeur</li> <li>• Les techniques d'une bonne réponse à un appel d'offre</li> </ul>		

# Journée 1

MODULE	OBJECTIF	HEURE
2	<b>Savoir négocier et défendre son offre</b>	<b>9h00 à 12h30</b> <b>14h00 à 17h30</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Echange autour des dossiers de réponse de chacun : points positifs et points d'amélioration. Présence d'argumentation</li> <li>• Les techniques de négociation</li> <li>• La préparation à la négociation</li> </ul>		

# Journée 2

MODULE	OBJECTIF	HEURE
2	<b>Savoir négocier et défendre son offre</b>	<b>9h00 à 12h30</b> <b>14h00 à 17h30</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Mise en situation "défendre son offre" par groupe puis debrief</li> <li>• Les stagiaires repartent avec un nouveau cas : un client existant pour lequel il faut revaloriser les conditions</li> </ul>		

# Journée 1

MODULE	OBJECTIF	HEURE
<b>3</b>	<b>Passer sa revalorisation tarifaire</b>	<b>9h00 à 12h30</b> <b>14h00 à 17h30</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ce module mobilise tous les thèmes abordés lors des 2 premiers modules :<ul style="list-style-type: none"><li>◦ Accueil et rappel des principes vus lors des 2 derniers modules</li><li>◦ Mise en situation par groupe puis debrief</li><li>◦ Correction du cas</li></ul></li></ul>		