

FORMATION ACHETEURS

OLIVIER MONIN

"UN BON ACHETEUR SAIT VENDRE SON **BESOIN** MIEUX QUE LE VENDEUR NE SAIT VENDRE SA SOLUTION."

Les acheteurs ne peuvent plus se contenter de négocier des prix. Pour être écoutés, suivis, influents en interne comme en externe, ils doivent désormais... **savoir vendre.**

Avec les formations "**Acheteurs, vendez !**", les participants plongent pendant **une journée** dans la logique du vendeur pour mieux comprendre ses ressorts, anticiper ses leviers d'action, et surtout, valoriser leur propre fonction auprès de leurs prescripteurs, partenaires et fournisseurs. Les 2 formations sont complémentaires et peuvent donner lieu à une session complète de 2 jours.

À la croisée des techniques d'achat et de vente, cette formation immersive transforme l'acheteur en véritable **Business Partner**, capable d'agir dans des contextes tendus, même face à un marché oligopolistique.



ACHETEURS, DEVENEZ

BUSINESS PARTNER

OBJECTIFS

1. *Transformer le pouvoir conféré à la fonction en valeur ajoutée pour les clients internes*
2. *Incarner un Business Partner dans les interactions quotidiennes*
3. *Embarquer les clients internes vers un rôle actif et engagé dans l'acte de négociation.*
4. *Gagner en finesse de recommandation sur la source à sélectionner*
5. *Exploiter un référentiel de bonnes pratiques*

PROGRAMME

1 Jour

Prologue

Présentation des règles et du système de points.

#1 – Le Grand Quiz

Chaque groupe doit répondre à des questions par équipe pour vérifier leur niveau de connaissances acquises lors des préliminaires sur l'assertivité, l'écoute active et les techniques de questionnement.

#2 – REVERSE

Voyage au pays des questions inspirantes avec le jeu REVERSE

#3 – Joute oratoire

Argumentaire en 3 images en 1 Vs 1 à tour de rôle. Sur la base d'un sujet tiré au sort, les équipes vont devoir préparer, puis échanger chacun leur tour des arguments pour ou contre. Cette activité permet de travailler l'écoute, de travailler ses arguments et de les placer au moment le plus opportun des échanges.

#4 – Investigation (question, écoute, profilage)

Par le questionnement inspirant, l'écoute active et l'observation, les participants doivent trouver ce qui peut déranger le Business Partner interne dans sa participation à la négociation

#5 - Le Grand Quiz (la suite)

Chaque groupe doit répondre à des questions par équipe pour vérifier leur niveau de connaissances acquises lors des préliminaires sur l'argumentation ciblée et les profils de couleur.

#6 - Mission Profiler 1h30

En prenant en compte le profil de l'interlocuteur, les participants doivent trouver la manière de convaincre un partenaire interne d'adhérer à la posture de négociation requise dans l'intérêt de l'entreprise.

Epilogue

Recensement et hiérarchisation des meilleures pratiques observées pendant la journée.