

FORMATION VENDEURS

O L I V I E R M O N I N

« LES MEILLEURS VENDEURS NE VENDENT RIEN : ILS DONNENT ENVIE D' **ACHETER** ! »

Vos commerciaux maîtrisent leur offre, mais peinent à convaincre des acheteurs aguerris ?

Face à des interlocuteurs qui verrouillent la discussion sur le prix et imposent leur tempo, ils perdent leur pouvoir de négociation. Et si, pour mieux vendre, ils apprenaient à penser comme des acheteurs ?

"Vendeurs, faites-vous acheter !" est une formation immersive et ludique en **2 jours**, conçue comme un challenge d'équipe. Les participants y découvrent les coulisses du métier d'acheteur, identifient leurs leviers d'influence, et apprennent à se préparer efficacement aux négociations les plus tendues.

Grâce à des cas pratiques, des jeux de rôle, des outils concrets et une méthode simple à appliquer, vos équipes sortent armées pour reprendre l'ascendant, valoriser leur offre autrement... et conclure plus de ventes sans brader leurs marges.

Un objectif : ne plus vendre à tout prix, mais **donner envie d'acheter** dans des conditions acceptables et maîtrisées.



OBJECTIFS

1. *Acquérir les fondamentaux du métier d'acheteur : ses objectifs, ses contraintes, ses outils.*
2. *Identifier les étapes du processus d'achat et les attentes spécifiques à chaque étape.*
3. *Décoder les techniques d'achat courantes pour mieux les anticiper et les contrer.*
4. *Adopter une posture constructive dans la négociation, même face à un acheteur dominant.*
5. *Structurer sa préparation à la négociation autour de 7 questions fondamentales.*

VENDEURS, FAITES-VOUS ACHETER !

PROGRAMME

Jour 1

Comprendre le monde de l'acheteur pour mieux vendre

Prologue

Analyse des réponses au questionnaire préliminaire. Validation des attentes. Constitution des équipes et explication des règles du jeu.

#1 – Grand Quiz en équipes

Chaque groupe doit répondre à des questions par équipe pour vérifier leur niveau de connaissances sur les apports fournis en amont. Une pause explicative suit chaque réponse.

#2 – Merveille du monde commerciale : « La pyramide du client »

Découvrez la dynamique commerciale opposée entre acheteurs et vendeurs. Saurez-vous atteindre le sommet de la pyramide?

#3 - Harmonisation commerciale

Pour chaque étape du processus d'achat, qu'est-ce que l'acheteur attend des vendeurs? Quel discours sera le plus pertinent et le plus efficace?

#4 - Le trousseau des 7 clés de la négo

Être prêt en toutes circonstances pour la négociation à venir en répondant à 7 questions fondamentales.

#5 - Face à face : on ne plaisante plus

Cas pratique, une équipe affronte l'autre en 2 simulations en parallèle.

#6 - L'objection : ce moment magique où votre client devient votre coach

Jeu « les bricoleurs du dimanche »
Echanges sur les objections les plus observées et sur la manière de les contrer.

#7 - On récapitule dans le calme

Points pour chaque équipe à la mi-temps. Que retenir et, surtout par quoi commencez-vous lundi prochain?

VENDEURS, FAITES-VOUS ACHETER !

PROGRAMME

Jour 2

Influencer avec finesse et préparer la décision

1. *Maîtriser l'art du questionnement et de l'écoute active pour révéler les motivations cachées de l'acheteur.*
2. *Savoir profiler un interlocuteur pour adapter ses arguments et son discours d'influence.*
3. *Exploiter les outils d'analyse stratégique pour mieux cibler son approche.*
4. *Expérimenter une négociation vertueuse en 3 étapes via des mises en situation guidées.*
5. *Développer la posture du vendeur-coach en partageant ses apprentissages avec ses pairs.*

Prologue

Retour d'expérience sur le jour 1. Quels sont vos succès?

#8 – Super Quiz

Chaque groupe doit répondre à des questions par équipe pour vérifier leur niveau de connaissances sur les apports fournis en amont.
Une pause explicative suit chaque réponse révélée.

#9 – REVERSE®

Voyage au pays des questions inspirantes avec le jeu REVERSE®. Découvrez la puissance des questions bien posées.

#10 – Entrez dans le tunnel

Cas pratique : parcourez le tunnel de la négociation vertueuse et franchir les 3 étapes qui assureront le succès d'une bonne préparation.

#11 – Investigation (question, écoute, profilage)

Par le questionnement inspirant, l'écoute active et l'observation, les participants doivent trouver ce qui peut motiver l'acheteur dans sa négociation.

#12- Mission Profiler

Les participants doivent trouver les arguments ciblés qui peuvent impacter le profil de du client.

#13 - Regards stratégiques croisés

Comment les vendeurs peuvent-ils exploiter la connaissance des matrices BCG et Kraljic en négociation?

Epilogue

Détermination de l'équipe gagnante qui aura pour mission de coacher l'autre équipe en situation pro