

# Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

## Négociation Achats/Ventes à l'international

### Objectifs

📌 Maîtriser les 6 étapes de la négociation Achats/Ventes à l'international en développant une méthode séquentielle fondée sur les bonnes pratiques des entreprises performantes.

### Public

Personnes ayant à utiliser des techniques d'achats/ventes et n'ayant jamais été formées à une méthode.

### Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

### Programme

- Les 6 C pour construire la relation commerciale sur des étapes méthodiques successives qui amènent à la conclusion.
  - **Cibler** : identifier ses clients et fournisseurs en fonction de leur valeur globale
  - **Connaître** : découvrir les besoins et motivations d'achat du client/acheteur
  - **Comprendre** : avant de se faire comprendre, s'assurer que l'on a compris en reformulant avec les caractéristiques de la demande/l'offre
  - **Convaincre** : répondre aux objections en argumentant
  - **Conclure** : insister sur les points d'accord successifs et mettre en place les techniques du closing
  - **Consolider** : réassurer sur les étapes suivantes de la commande
- Diagnostic de mes compétences en achats/ventes et négociation
- Exercices d'entraînement intensif à partir de situations vécues par les participants et de situations créées

### Pédagogie de la formation

Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants.  
Échanges d'expériences. Analyses de pratiques. Conseils personnalisés à chacun.

Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référencées par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



**Durée** : 2 jours (14H de F<sup>o</sup>)

**Tarif** : 1659€ net de taxes

**Dates** : 30 & 31 Janv. 2025 -

20 & 21 Mars 2025 - 4 & 5

Juin 2025 - 28 & 29 Août

2025 - 9 & 10 Oct. 2025 - 4 &

5 Déc. 2025 ou démarrage

immédiat

**Lieu** : Lyon - Paris - Toulouse

**Code** : RC0604

**Intervenant** :

Isabelle Dreuilhe-Leiterer

Tél : 06 82 55 98 09

Mail:

isabelle.dreuilhe@cowinr.fr



Also in English



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

