

Vos contacts

IFRB PAYS DE LA LOIRE
02 40 20 36 66

contact@paysdelaloire.ifrb.fr

Durée

1,00 jour(s), 7:00 heures

Coût de la formation

270,00€ HT Forfait /personne

Public

Techniciens du bâtiment évoluant vers une fonction technico-commerciale et souhaitant acquérir les bases indispensables pour comprendre l'approche commerciale des collectivités locales.

Pré-requis

Intérêt pour les marchés publics

Effectif

6 à 10 participants maximum

Formateur

Pierre BATTAS

Moyens pédagogiques et supports

Méthode pédagogique

Apports théorique et pratique.
Exercices pratiques

Outils pédagogiques :

Vidéo, supports, étude de cas

Evaluation :

Attestation de formation

Développer des relations commerciales et négocier avec les collectivités ne s'improvisent pas. Anticiper les appels d'offres, négocier avec une collectivité et entretenir une relation client de qualité pour faire la différence, autant d'atouts que doit posséder un technico-commercial pour positionner son entreprise dans les meilleures conditions lors de l'appel d'offre, voilà tout l'enjeu de cette journée de formation.

Objectifs de formation :

A l'issue de la formation, les participants auront une vision claire pour aborder et établir des relations commerciales durables avec les collectivités (Mairies, com. Communes, Office HLM ...)

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Analyser son marché, son environnement pour bien adapter son offre.
- Identifier les différentes phases d'un entretien de vente
- Etre en mesure de développer des relations commerciales avec les collectivités (technique de vente et de négociation)

Programme

- Analyser son environnement et structurer sa démarche commerciale
- L'analyse de son portefeuille
- Définition de la négociation (les idées fausses)
- Se préparer à la négociation
- Les qualités d'un bon négociateur (pièges à éviter) et techniques à Adopter
- L'art de poser des questions (les 12 règles fondamentales)
- Les techniques de négociation (le modèle 3 C)
- Mesurer sa probabilité de succès pour répondre à l'A. Offre (tableau de synthèse stratégique, forces et faiblesses de l'entreprise)
- Communiquer auprès des institutionnels (mailing, salons...)
- Gestion et suivi des tableaux de bord et de suivi d'affaires
- Défendre sa proposition devant une commission (les règles de bases indispensables à connaître)
- Conclusion

IFRB Pays de la Loire

Zone Ar Mor, 4 Impasse Serge Reggiani - BP 60025
44801 Saint-Herblain Cedex
Tél. : 02 40 20 36 66 / Fax : 02 40 35 44 70 / contact@paysdelaloire.ifrb.fr



CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT - FORMATION

www.ifrbpaysdelaloire.fr