

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02

Composante

Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtellerault-Niort

Présentation

Description

Préparation et présentation de la proposition commerciale dans le cadre de jeux de rôle

Initiation au management commercial

Initiation à la fonction achat

Objectifs

Préparation et présentation de la proposition commerciale dans le cadre de jeux de rôle

- Construction d'une proposition commerciale en adéquation avec les besoins identifiés
- Prise en compte des enjeux de la marge commerciale et délimitation des marges de manœuvre
- Gestion de l'objection prix et défense de la marge

Initiation au management commercial

– Fondamentaux du management de l'équipe commerciale : organisation des tournées, objectifs, priorisation des cibles, amélioration de la performance

Initiation à la fonction achat

- Rôle de l'acheteur
- Découverte de la fonction achat
- Connaissance des stratégies d'un acheteur professionnel

Heures d'enseignement

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02 CM	CM	6h
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02 TP	TP	9h