



Comprendre les acheteurs pour vendre plus

Les représentants viennent de Venus et les Acheteurs viennent de Mars

La profession d'acheteur évolue plus vite que celle de représentant. C'est pourquoi, de nombreux représentants des ventes éprouvent de la difficulté à positionner leur expertise et dans certains cas, leur utilité pour l'acheteur. Beaucoup de représentants n'ont pas compris que les attentes des acheteurs ont grandement évoluées au cours des 5 dernières années. Les acheteurs modernes ont accès à d'innombrables outils informatifs leur permettant de lancer leur processus d'achat sans l'aide d'un représentant ou d'une représentante des ventes.

Quel est donc le rôle du représentant aujourd'hui? Quelles sont les attentes des acheteurs? Comment le représentant peut-il supporter l'acheteur dans son processus d'achat? Clairement, comprendre les diverses typologies d'acheteurs permet aux représentants de mieux positionner son expertise et sa valeur ajoutée, d'augmenter sa crédibilité auprès des acheteurs et conséquemment, d'augmenter ses ventes.

Approche pédagogique

70% théorie - 30% atelier de travail pratique

Durée

1 journée – 8h30 à 16h.

Objectifs

- Comprendre les divers types d'acheteurs
- Comprendre le rôle des acheteurs
- Apprendre à se positionner comme un incontournable auprès de l'acheteur.
- Vendre plus.

Contenu

- Les typologies des acheteurs.
- Les attentes des acheteurs.
- Le défi de rejoindre les acheteurs.
- Positionnement stratégique de l'expertise et relation de confiance.

Pour informations complémentaires

Jacques La Berge
Jacqueslaberge.ca

Jlaberge@jacqueslaberge.ca

418 254 2979