



# Réussir votre action commerciale auprès des Donneurs d'ordres CHARGEURS ET TRANSPORTEURS

## Public

- ▶ Chef d'entreprise TPE et PME
- ▶ Collaborateurs chargés de l'action commerciale

## Ses objectifs:

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Etablir des contrats spécifiques.
- ▶ Négocier face à des acheteurs transport
- ▶ Maîtriser l'évolution du marché
- ▶ Protéger son entreprise en cas de désaccord avec le donneur d'ordre.
- ▶ Etablir des offres de prestations rentables

## La durée:

- ▶ 2 Jours

## L'animateur

Raymond MAZGAJ  
Conseil et formateur dans la  
logistique et le Transport

A ce titre, il intervient dans des missions de management, action commerciale, de gestion des litiges et l'achat de prestations logistiques.

Il possède une riche expérience en tant que Directeur d'Agence ou de filiale dans de grandes entreprises de transports.

## Contenu pédagogique

### Thème 1 : Quels sont les évolutions du marché de la logistique transport ?

- Le marché des transports routiers
- La stratégie d'achat des acheteurs transport
- La politique commerciale des transporteurs

### Thème 2 : La préparation de l'acte de vente

- L'objectif de la vente
- Les informations indispensables
- Les besoins
- Les motivations
- Les techniques de questionnement
- Le support de vente

### Thème 3 : La négociation et l'après-vente

- La recherche de l'insatisfaction
- L'argumentation
- Le traitement des objections
- Le prix
- La conclusion
- Etablir une proposition

### Thème 4 : Comment formuler nos accords par écrits ?

- Contrat type ou contrat spécifique ?
- Quelles clauses intégrées dans le contrat ?
- Traitement des litiges

## Comment se déroule le stage ?

La formation est basée sur un *entraînement* essentiellement pratique.

Alternance entre expériences des participants et support pédagogiques

- Apport théorique + Fiches mémo par thème
- Evaluations des compétences en relation client
- Traiter l'argumentaire et réponses aux objections
- Jeux de rôle et accompagnement sur des problèmes opérationnels
- Evaluation des résultats
- Mettre en œuvre ses propres outils d'auto progression.

## Les points forts de la formation :

Négocier est un acte essentiel. La négociation fait partie de la vie professionnelle. Au quotidien avec les collaborateurs de l'entreprise, les partenaires, les clients. Face à des interlocuteurs ayant des fortes contraintes, il s'agit de savoir construire une relation saine et pérenne.