

---

## Programme de Formation

---

### Négocier avec les acheteurs : stratégies pour des accords gagnants

#### Organisation

---

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

#### Contenu pédagogique

---

##### **Public visé**

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes ou managers commerciaux souhaitant renforcer leur efficacité face aux acheteurs professionnels et développer des stratégies de négociation rentables et durables.



##### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les attentes, contraintes et leviers des acheteurs professionnels.
- Adapter son approche commerciale à différents profils et niveaux de maturité des acheteurs.
- Développer une stratégie relationnelle performante dans un environnement d'achat structuré.
- Mener une négociation structurée, rentable et adaptée aux pratiques d'achat professionnelles.



##### **Description**

###### Jour 1

###### **Matin**

Explorer les missions et objectifs de la fonction achats en entreprise.

Décomposer les différentes étapes du cycle achat : besoin, analyse, sourcing, consultation, négociation.

Positionner la valeur ajoutée commerciale à chaque phase du processus achat.

Analyser les indicateurs de performance achat (tableaux de bord, objectifs).

###### **Après-midi**

Évaluer le niveau de maturité de la fonction achats chez l'acheteur.

Identifier la politique achats de l'acheteur et son positionnement stratégique.

Repérer les critères d'évaluation des fournisseurs et le pouvoir réel de décision.

Comprendre la culture achat de l'organisation : logique de confrontation ou coopération ?

Adapter sa posture commerciale à la maturité relationnelle de l'acheteur.

###### Jour 2

###### **Matin**

Cartographier le groupe de décision autour de l'acheteur.

Identifier les rôles d'influence (prescripteur, utilisateur, décideur final).

Intervenir en amont du processus pour influencer les choix.

Agir sur les critères du cahier des charges pour faire valoir ses avantages concurrentiels.

###### **Après-midi**

Analyser le rapport de force en phase de négociation.

Préparer une stratégie argumentée intégrant les attentes de l'acheteur.  
Conduire l'échange jusqu'à l'engagement de l'acheteur.  
Assurer le suivi post-négociation : fidéliser et créer de la valeur dans la durée.



## Prérequis

Avoir une première expérience commerciale ou avoir suivi la formation « Négociation commerciale : les bases pour réussir vos premiers échanges ».



## Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



## Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



## Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



## Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.