



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : C19NEGACHAT

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1370  
€ HT

# NÉGOCIER AVEC DES ACHETEURS PROFESSIONNELS

## Mieux connaître les acheteurs pour mener des négociations gagnantes

Connaître les méthodes, outils et astuces des acheteurs permet de tourner les négociations commerciales à son avantage. Cette formation vous donne deux visions de la négociation, celle des commerciaux habitués aux interlocuteurs achat et celle des acheteurs eux-mêmes.

### OBJECTIFS

- Comprendre le mode de fonctionnement des acheteurs.
- Préparer et mener sa négociation commerciale avec méthode.
- Contourner les objections et les tactiques des acheteurs.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Commerciaux ou toute personne amenée à travailler avec des acheteurs ou des services achats.

### PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Résister aux demandes des acheteurs exigeants et contrer leurs manœuvres et tactiques de façon constructive.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

### PROGRAMME

Négocier avec des acheteurs professionnels

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment fixer des objectifs de négociation ?
- Comment être assertif dans une négociation ?
- Quelles clés pour tenir ses positions dans une négociation ?

#### Décrypter le comportement d'acheteur

- Jeu de découverte : « Les Étapes du Processus Achat », les attentes des acheteurs.
- Boîte à outils des acheteurs : la matrice de Kraljic, la classification ABC, la grille de sélection des fournisseurs, la check-list de préparation des négociations achat.
- Comprendre le circuit de décision d'achat chez un client.

#### Se préparer efficacement à la négociation avec un acheteur

- Les objectifs de négociation.
- Méthode : l'analyse du rapport de force, les enjeux mutuels à négocier, les marges de manoeuvre de la négociation.
- Identifier les leviers de la négociation.
- Construire un argumentaire percutant pour un acheteur.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



- Établir un tableau de concessions/contreparties.
- Entraînements sur des cas concrets et débriefings individuels et personnalisés.

### **Mener sa négociation en minimisant les concessions de l'acheteur**

- Boîte à outils : étapes et règles d'or de la négociation, pièges à éviter et astuces pour sortir des sentiers battus.
- Reconnaître les 6 profils de négociateurs et s'y adapter.
- Entraînement : gérer une négociation avec chacun des 6 profils. Utiliser les leviers de la persuasion.

### **Traiter les objections de l'acheteur et les tourner à son avantage**

- Atelier collectif : traiter les objections classiques des acheteurs.
- Entraînement en trio-training et débriefings individuels.

## **INTERVENANTS**

Benjamin PIERRE

Spiridion NITTIS

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

