COMMERCIAL - VENTES

Face aux acheteurs professionnels : décoder leurs méthodes, argumenter et conclure

L'acheteur professionnel a été formé à obtenir des conditions. Il dispose de grilles d'évaluation de comparatifs de fournisseurs et d'objectifs chiffrés que le commercial ignore. Celui-ci découvre les critères de choix une fois la décision prise. Ces 14 heures de formation abordent la négociation par le métier de l'acheteur plutôt que par la seule technique de vente. Les participants découvrent ses méthodes de travail ses indicateurs et ses contraintes internes. Ils apprennent à construire une argumentation qui répond aux critères d'évaluation des achats et à défendre leurs conditions pendant l'entretien.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux technico-commerciaux ingénieurs d'affaires et responsables de comptes vendant à des services achats structurés.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire les missions et les indicateurs d'un service achats
- Identifier les critères d'évaluation appliqués aux fournisseurs
- Construire une argumentation fondée sur le coût complet pour le client
- Répondre aux demandes de justification et de transparence sur les coûts
- Défendre ses conditions commerciales face à une demande d'alignement

03 Programme détaillé

M1 Le métier de l'acheteur

- Ses objectifs ses outils ses contraintes
- Missions et indicateurs de la fonction achats
- Panel fournisseurs et politique de consultation
- Critères d'évaluation et notation des fournisseurs
- Marges de manœuvre réelles d'un acheteur
- À retenir : L'acheteur poursuit des objectifs internes qui ne se limitent pas à la baisse du tarif.

M2 Préparer l'entretien d'achat

- Entrer avec les bonnes informations
- Recherche d'informations sur l'entreprise cliente et son marché
- Anticipation des critères de comparaison appliqués
- Construction du dossier de valeur pour le client
- Définition des conditions à défendre
- Cas pratique : Les participants préparent un entretien à partir d'une grille d'évaluation fournisseur réelle.

M3 Argumenter en langage achats

- Parler coût complet et maîtrise du risque
- Argumentation par le coût complet d'utilisation
- Preuves de fiabilité et de continuité de service
- Réponse aux demandes de décomposition des coûts
- Valorisation des services associés à l'offre
- Atelier : Chaque participant reformule son argumentaire en termes de coût complet et de risque évité.

M4 Tenir ses conditions

- Répondre sans céder mécaniquement
- Réponse à une demande d'alignement sur un concurrent
- Traitement des demandes de gestes commerciaux répétées
- Négociation des conditions de paiement et de service
- Conclusion et formalisation des engagements
- Mise en situation : Un acheteur demande un alignement sur une offre concurrente que le participant ne peut pas vérifier.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr