GESTION DE LA RELATION CLIENT

Négociation d'achat : décoder les acheteurs, argumenter et tenir ses conditions

Face à un acheteur professionnel le commercial change de terrain. En face de lui se trouve quelqu'un formé à la négociation, évalué sur les gains obtenus et capable de remettre en cause un référencement. Les techniques qui fonctionnent avec un utilisateur final se retournent alors contre le vendeur. Ces deux jours se placent du côté du vendeur confronté aux achats. Le participant découvre comment un service achats évalue et classe ses fournisseurs, reconnaît les tactiques employées en entretien et construit une argumentation adaptée aux critères de l'acheteur. Il s'entraîne à répondre à une consultation et à défendre ses conditions.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € 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 grands comptes, responsables de comptes clés, chargés d'affaires et responsables commerciaux négociant avec des services achats ou des centrales de référencement.

PRÉREQUIS
Pratique de la vente en environnement professionnel

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 le fonctionnement d'un service achats et les critères d'évaluation d'un fournisseur
- Reconnaître les tactiques employées par les acheteurs en entretien
- Construire une argumentation alignée sur les critères de décision de l'acheteur
- Répondre à une consultation en préservant ses conditions commerciales
- Préparer une revue annuelle et négocier ses conditions de renouvellement

03 Programme détaillé

M1 Comprendre la fonction achats

- Entrer dans la logique de celui qui est en face
- Missions objectifs et indicateurs d'un service achats
- Segmentation du portefeuille fournisseurs et niveaux de dépendance
- Processus de référencement et d'homologation
- Poids respectif du prix du risque et de la performance dans la décision
- À retenir : L'acheteur est évalué sur des gains mesurables ce qui explique sa recherche systématique d'un écart affichable.

M2 Tactiques et contre-tactiques

- Reconnaître ce qui se joue dans l'entretien
- Pression sur le prix par la mise en concurrence réelle ou supposée
- Remise en cause du référencement et menace de consultation
- Découpage de l'offre et comparaison ligne à ligne
- Jeux de rôle entre acheteur et prescripteur interne
- Réponses possibles sans rupture de la relation
- Mise en situation : Un acheteur annonce une consultation imminente et le participant doit maintenir ses conditions tout en restant référencé.

M3 Construire son argumentation

- Parler le langage des critères de décision
- Traduction de l'offre en coût complet de possession
- Arguments de sécurisation des approvisionnements et de qualité
- Valorisation des services associés et de la capacité à tenir les engagements
- Préparation des contreparties acceptables par son entreprise
- Atelier : Chaque participant reformule trois arguments produit en bénéfices mesurables pour l'acheteur.

M4 Consultations et revues annuelles

- Passer les rendez-vous qui décident de l'année
- Lecture d'un cahier des charges et repérage des critères discriminants
- Construction d'une réponse difficile à comparer uniquement sur le prix
- Préparation de la revue annuelle et des demandes de gain récurrent
- Négociation des conditions logistiques et des délais de paiement
- Suivi de la relation entre deux négociations
- Cas pratique : Le groupe analyse une consultation réelle anonymisée et identifie les leviers permettant d'éviter une décision au seul prix.

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 1 640 € 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