COMMERCIAL - VENTES

Vente et négociation grands comptes : décrypter, préparer et négocier

Face à une direction des achats le rapport de force est organisé. Mise en concurrence systématique, demandes de remise en fin d'exercice, discussion de chaque ligne du contrat. Un vendeur qui arrive sans préparation chiffrée de ses marges de manœuvre concède par petites touches jusqu'à l'accord défavorable. Ce format court de 5 heures 15 porte sur l'entretien lui-même et non sur l'organisation de la fonction. Les participants décryptent les tactiques d'achat, préparent leurs contreparties et s'entraînent sur des séquences de négociation courtes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,75 jour — 5,25 h	**À distance**	**À partir de 990 € 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 et ingénieurs d'affaires en relation avec des acheteurs de grandes organisations ainsi que responsables de comptes préparant une négociation annuelle.

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 :

- Identifier les objectifs et les contraintes d'un acheteur professionnel
- Repérer les tactiques d'achat courantes et la réponse adaptée à chacune
- Préparer ses marges de manœuvre et les contreparties à demander
- Conduire une séquence de négociation sans concession non compensée
- Formaliser l'accord et prévenir les renégociations en cours de contrat

03 Programme détaillé

M1 Décrypter la logique de l'acheteur

- Ce qui est évalué de l'autre côté
- Objectifs et indicateurs d'une direction des achats
- Rôle des services prescripteurs face aux achats
- Tactiques de mise en concurrence et de pression sur le calendrier
- Signaux permettant de distinguer une exigence réelle d'une posture
- À retenir : L'acheteur défend des objectifs propres et pas seulement le prix le plus bas.

M2 Préparer la négociation

- Rien ne s'improvise le jour même
- Inventaire des points négociables au-delà du prix
- Définition du point de rupture et des marges de manœuvre
- Liste des contreparties à demander pour chaque concession
- Anticipation des arguments et des scénarios de l'acheteur
- Atelier : Chaque participant remplit sa fiche de préparation sur une négociation qu'il doit mener prochainement.

M3 Conduire l'entretien et sécuriser l'accord

- Tenir la ligne jusqu'à la signature
- Ouverture et conduite des échanges avec plusieurs interlocuteurs
- Réponse aux demandes de remise de dernière minute
- Gestion des silences et des interruptions de séance
- Formalisation écrite immédiate de ce qui a été convenu
- Prévention des renégociations en cours de contrat
- Mise en situation : Une demande de remise formulée à la dernière minute est jouée face à chaque participant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 990 € 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