



## PROGRAMME : NEGOCIER FACE AUX ACHETEURS PROFESSIONNELS

### OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre le mode de fonctionnement d'un acheteur professionnel.
- Prendre en compte la dimension psychologique de la négociation.
- Savoir se préparer matériellement et mentalement pour mener une négociation efficace.
- Connaître les principales tactiques des acheteurs pour ne pas se laisser déstabiliser.
- S'entraîner pour programmer la réussite de vos prochaines négociations

### PUBLICS CONCERNES

Commerciaux, Responsables Grands Comptes.

### PRE REQUIS

Venir éventuellement avec une négociation à préparer

### DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

## Programme détaillé :

### Cerner les rôles et missions d'un acheteur professionnel

Comprendre les missions de l'acheteur aujourd'hui.

Vidéo : « le rôle d'un acheteur en entreprise ».

Décrypter le rôle d'un acheteur : les enjeux et ses principaux objectifs : coût d'obtention, coût de possession, taux de service et autres indicateurs.

Cerner les différents aspects de sa personnalité avec le modèle PCM de Taibi Kalher.

### Mener vos entretiens avec aisance

Cerner le type de négociation : stratégique, intermédiaire ou habituelle.

Etudier le dossier, collecter des informations complémentaires avec la technique de la MIRE.

Préparer vos documents d'appui : brochures, études, témoignages, produits, échantillons...

Sélectionner les arguments selon les enjeux de l'acheteur qu'ils soient techniques, financiers, humains ou liés à la recherche de productivité.

Différencier les éléments de votre offre, démontrer votre valeur ajoutée, convaincre et accélérer ainsi la prise de décision : préparer votre plan de négociation.

### S'entraîner à conduire la négociation et déjouer les principales techniques de déstabilisation

Connaître les principales techniques de déstabilisation et les parades : le miroir aux alouettes, le judo, le point par point, le bouledogue, la méthode Colombo et les techniques d'influence : la démoralisation, la rengaine, la méthode Kissinger, l'offre fantôme...

*Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.*



## PROGRAMME : NEGOCIER FACE AUX ACHETEURS PROFESSIONNELS

### INTERVENANT

Consultant, 15 ans d'expérience dans la négociation avec les acheteurs professionnels

### DELAI D'ACCES

#### Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

#### Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

[inscription@activpartners.fr](mailto:inscription@activpartners.fr)

### TARIF

#### Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

#### Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

#### Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

### ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



### Programme détaillé :

#### METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Vidéo découverte sur l'évolution des pratiques des acheteurs. Pragmatique, opérationnelle, interactive.

Nombreux jeux de rôle pour s'entraîner à parer les différentes tactiques utilisées par les acheteurs.

Liste des trucs et astuces

#### MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

## ATOUT +

Jeux de rôles.

Fiches type Profils d'acheteurs.

Plan du processus achat.

Modèle de personnalités.