



2  
Jours

## Négocier avec les acheteurs de l'industrie

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION / Réf : CIAL-NEGO-06

### Objectifs de la formation

- Maîtriser le processus d'achat industriel
- Développer une approche commerciale dédiée
- Sortir gagnant d'une négociation avec les acheteurs de l'industrie

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Identifier l'environnement industriel

- Tendances et évolutions actuelles - développement durable, qualité, éthique, environnement...
- Les attentes des acheteurs et l'évolution permanente

##### 2. Différencier les secteurs industriels

- Analyse des cibles : Caractéristiques des différents secteurs et interlocuteurs
- Projet, rôle et mode de communication des interlocuteurs
- Identifier et repérer les différents profils des acheteurs

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Définir le processus d'achat dans l'industrie

- Analyse du compte de résultats : enjeux financiers et leurs impacts
- Identifier la source d'un projet industriel et ses prérogatives
- Faciliter la réduction des coûts de l'acheteur



- Identifier le circuit décisionnel
- Déterminer des indicateurs de performance

## Jour 2 - Matin

### 4. Utiliser les outils et les méthodes de l'acheteur industriel

- Analyse du portefeuille achat
- L'argumentation des acheteurs
- L'aspect juridique
- Les étapes de la négociation

### 5. Identifier les acteurs de la négociation

- Les différents types de commerciaux et d'acheteurs
- Adapter l'argumentaire à l'acheteur
- Enrayer les pièges des acheteurs

## Jour 2 - Après-midi

### 6. Développer sa négociation commerciale

- Décrocher une contrepartie avant d'accepter les compromis
- Progresser vers une conclusion avantageuse
- La renégociation
- La fidélisation de l'acheteur

## Pré-requis

Avoir une bonne connaissance des techniques de vente en milieu B to B de l'industrie

## Public cible

Attaché technico-commercial, ingénieur commercial, chargé d'affaires grands-comptes, ingénieur grands-comptes



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

### Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

