Déjouer les stratégies des acheteurs

Développement commercial - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

En résumé

Décryptez les nouvelles missions des acheteurs et perfectionnez votre approche stratégique. Apprenez à anticiper les tactiques des acheteurs, adaptez votre comportement à leur profil spécifique et maîtrisez les clés pour une négociation efficace.

Objectifs :

Comprendre les nouvelles missions confiées aux acheteurs.
Comprendre la stratégie de l'acheteur et anticiper ses tactiques.
Adapter son comportement à la typologie d'acheteur.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne souhaitant se professionnaliser dans le commerce et la vente.
Avoir une première expérience dans la négociation.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

730 €

Net de taxe par personne

T3 STRATACHAT 16-F24

2 jours soit 14 heures

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 20 nov 2025, ven 21 nov 2025

Le contenu

1. Comprendre et analyser le fonctionnement des acheteurs

Evolution de la fonction achat.
Evaluation des différents types d'acheteurs.
Prérogatives et missions de l'acheteur.
Politique et processus achat.
Objectifs de l'acheteur, outils et méthodes utilisés (marketing achat, cahier des charges, homologation, sélection et évaluation des fournisseurs..).

2. Comprendre la stratégie de négociation du côté des acheteurs

Typologies des négociations développées par les acheteurs (intégrative / distributive).
Critères à prendre en considération (enjeux, typologies de produits négociés..).
Outils utilisés par l'acheteur pour préparer et piloter la négociation.

3. Identifier les stratégies et tactiques utilisées

Négociation globale.
Point par point.
Typologies des techniques distributives / intégratives (menaces, pression, tentatives de déstabilisation, tactiques de marchandage, bluff, objectif leurre, salami, multi niveau..).
Comment faire face et déjouer les tactiques négatives des acheteurs.
Moyens de négociation du commercial.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Apports théoriques.
Applications sur des études de cas.
Exercices pratiques.
Partages d'expérience.
Mises en situation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.