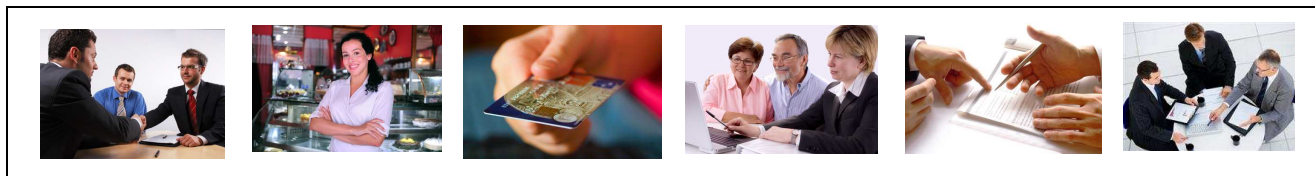


# Vendre à un acheteur professionnel et sortir victorieux du rapport de force



## ► Préambule : si les commerciaux savaient...

Voici des propos que nous a tenu (en privé) un acheteur professionnel travaillant pour l'industrie automobile... Ces paroles résument très bien les attitudes des acheteurs, quelque soit le secteur pour lequel il travaillent (distribution, industrie...) :

*"Il n'est plus question aujourd'hui de prendre des risques sur des retours de produits non conformes ou sur des délais de livraison non respectés parce que nous, acheteurs, avons privilégié uniquement le prix. Je reconnais que nous avons tous plus ou moins commis cette erreur dans un passé récent. Les coûts induits ont été tels, y compris pour notre image de marque, que nous ne pouvons plus nous permettre de tout sacrifier au seul critère du prix.*

*Par contre, il est de bonne guerre de toujours négocier à la dure : nous sommes des acheteurs et nous resterons des acheteurs. Je suis cependant surpris de voir que de nombreux commerciaux et chefs d'entreprise que nous recevons, issus de PME notamment, n'ont pas vraiment compris nos véritables préoccupations. Nous leur mettons un tant soit peu la pression et ils lâchent souvent beaucoup sur le prix, plus même que nous osions l'espérer, alors qu'ils pourraient valoriser avec succès la fiabilité de leurs produits et le sérieux de leurs prestations. Après coup il m'arrive d'en avoir mal au coeur pour eux mais comme on dit, business is business..."*

## ► Programme :

*Sur 1 jour (selon contexte)*

- Comprendre le métier d'acheteur et les évolutions profondes en cours.
- Fixer à l'avance des objectifs clairs ainsi que des marges de négociation acceptables.
- Anticiper les techniques habituelles utilisées par les acheteurs pour déstabiliser les commerciaux afin d'obtenir des concessions importantes.
- Développer un mental fort avant la rencontre avec l'acheteur.
- Établir immédiatement un équilibre psychologique avec l'acheteur.
- Défendre efficacement ses tarifs face à la pression.
- Négocier pas à pas et appliquer la règle du "donnant-donnant".
- Devenir un interlocuteur reconnu pour ses talents de négociateur.

*Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.*

► **Objectifs :**

- Conclure des marchés avec les "grands comptes" tout en préservant ses marges.
- Éprouver plus d'aisance dans la négociation commerciale avec les professionnels de l'achat.
- Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes ou des commandes décrochées.
- Être reconnu comme un négociateur "qui sort vraiment du lot".

► **Public visé :**

- Vendeurs confirmés
- Vendeurs débutants avec première expérience
- Directeurs commerciaux et dirigeants

► **Méthodologie :**

- Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise.
- Une part collective axée sur la connaissance des véritables objectifs assignés aux acheteurs professionnels.

► **Les "plus" :**

- Une sensibilisation préalable des commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes sur les comportements et attentes des acheteurs professionnels.
- Une formation bâtie à partir des témoignages d'acheteurs professionnels.
- Un entraînement à combattre les tentatives de manipulation courantes dans ce type de négociation.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de négociation"

► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

**Jean-Marc GANDY**  
**35, chemin du Tremblay**  
**74370 METZ-TESSY**  
**04 50 66 02 16**  
[jmgandy@novasun.fr](mailto:jmgandy@novasun.fr)

[www.novasun.fr](http://www.novasun.fr)