

Négocier en Situation de Déséquilibre de Pouvoir : Vendre à un Monopole, un Acheteur Dominant ou un Client en Position de Force

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-en-situation-de-desequilibre-de-pouvoir-vendre-a-un-monopole-un-acheteur-dominant-ou-un-client-en-position-de-force

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM143

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les mécanismes de pouvoir et de dépendance dans les négociations commerciales B2B
- ✔ Diagnostiquer précisément son rapport de force avant d’entrer en négociation
- ✔ Identifier les leviers d’un monopole, d’un acheteur dominant ou d’un grand compte
- ✔ Réduire sa dépendance vis-à-vis d’un client représentant un poids important dans le chiffre d’affaires
- ✔ Construire une proposition de valeur permettant de limiter la comparaison exclusivement basée sur le prix
- ✔ Maîtriser BATNA, seuil de retrait, alternatives et coûts de changement
- ✔ Négocier prix, volumes, délais et conditions commerciales sans concessions déséquilibrées
- ✔ Savoir répondre aux ultimatums, menaces de mise en concurrence et pressions tarifaires
- ✔ Développer une stratégie d’influence auprès de plusieurs parties prenantes du client
- ✔ Sécuriser des accords rentables et construire progressivement une relation commerciale plus équilibrée

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✔ Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- ✔ Key Account Managers (KAM)
- ✔ Strategic Account Managers
- ✔ Enterprise Account Executives
- ✔ Business Development Managers
- ✔ responsables Grands Comptes
- ✔ responsables comptes stratégiques
- ✔ Sales Directors et responsables négociation commerciale
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME dépendant de quelques grands clients
- ✔ Contract Managers et responsables gestion contractuelle
- ✔ Professionnels confrontés à des monopoles, grands comptes, centrales d’achat ou acheteurs disposant d’un fort pouvoir de négociation

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les rapports de force en négociation B2B

- Identifier les différentes formes de déséquilibre de pouvoir
- Analyser le pouvoir de négociation du client, fournisseur et vendeur
- Distinguer pouvoir réel, pouvoir perçu et pouvoir de marché

2 / Diagnostiquer sa position avant la négociation

- Évaluer dépendance, alternatives, urgence et criticité du contrat
- Identifier ses forces, faiblesses, contraintes et marges de manœuvre
- Construire une matrice de pouvoir et d’influence des parties prenantes

3 / Analyser le pouvoir d’un acheteur dominant

- Identifier les leviers utilisés par les grands comptes et centrales d’achat
- Anticiper pression sur les prix, appels d’offres et mise en concurrence
- Comprendre les stratégies de négociation d’un acheteur professionnel

4 / Réduire sa dépendance commerciale

- Diversifier portefeuille, canaux et segments de clientèle
- Développer des alternatives crédibles au compte dominant
- Réduire le risque lié à la concentration du chiffre d’affaires

5 / Construire une proposition de valeur difficilement substituable

Maroc Performance

- Identifier les éléments différenciants réellement valorisés par le client
- Quantifier les gains, économies, performances et réduction des risques
- Transformer une offre comparable en solution à forte valeur ajoutée

6 / Maîtriser les alternatives et le rapport de force

- Construire sa BATNA et analyser celle de l’autre partie
- Identifier les coûts de changement et options alternatives
- Déterminer son seuil de retrait et ses limites de négociation

7 / Négocier prix, volume et conditions commerciales

- Éviter les concessions unilatérales
- Échanger chaque concession contre une contrepartie
- Construire des packages et scénarios permettant de protéger la marge

8 / Gérer les tactiques de pression d’un client puissant

- Répondre aux ultimatums, menaces et demandes de dernière minute
- Gérer la mise en concurrence et les comparaisons tarifaires
- Maintenir une posture ferme sans détériorer la relation commerciale

9 / Influencer les décideurs au-delà du service Achats

- Identifier les utilisateurs, prescripteurs, sponsors et décideurs économiques
- Développer une stratégie multi-interlocuteurs
- Créer un consensus interne autour de la valeur de l’offre

10 / Sécuriser l’accord et rééquilibrer la relation

- Formaliser les engagements, contreparties et conditions négociées
- Protéger rentabilité, qualité de service et conditions contractuelles
- Construire une relation durable réduisant progressivement le déséquilibre de pouvoir

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés