

Négocier avec les Acheteurs de l’Industrie

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-avec-les-acheteurs-de-lindustrie

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC330

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les étapes du processus d'achat industriel
- Développer une approche commerciale dédiée aux enjeux et aux spécificités du milieu industriel
- Gérer efficacement les situations de tension et adapter son comportement à ses interlocuteurs

POUR QUI ?

- Directeur d'enseigne
- Responsable commercial
- Key Account Manager
- Responsable des clients nationaux
- Responsable en charge des centrales de la grande distribution

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier les spécificités des différents secteurs industriels

- Analyser ses cibles industrielles : spécificités des secteurs et interlocuteurs
- Comprendre le projet, les rôles et les modes de communication
- Enrichir la découverte du client

2 / Bâtir sa stratégie globale

- Préparer les tactiques de négociation adaptées
- Définir les axes de l'accord commercial

3 / Maîtriser le processus d'achat

- Comprendre les enjeux financiers via le compte de résultat
- Aider l'acheteur à réduire ses coûts
- Appréhender l'origine du projet
- Découvrir le circuit de décision
- Définir les KPI

4 / Répondre aux préoccupations des acheteurs industriels

- Le portefeuille achat : analyse de Pareto
- Les aspects juridiques de la négociation
- La tactique de négociation

Maroc Performance

5 / S'adapter aux différents profils d'acheteurs

- Découvrir les typologies d'acheteurs et de commerciaux
- S'adapter à l'acheteur
- Identifier les pièges des acheteurs et les déjouer

6 / Conduire l'entretien de négociation

- Définir l'exigence de départ pour chaque objectif de négociation
- Préparer le jeu des concessions/contreparties
- Ouvrir la négociation et prendre le leadership
- Argumenter pour préserver ses marges de manœuvre
- Progresser vers un accord profitable : les étapes clés

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

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC330
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance