

# Faire face à la pression des acheteurs

**COMMERCIAL  
ACHAT**

## Objectifs

Faire face aux acheteurs de la distribution  
Négocier et défendre ses conditions commerciales

## Public

Vendeur confirmé ayant plusieurs années d'expérience terrain et de négociation en centrale d'achat et commission de référencement, chef de vente, compte-clé, directeur commercial, chef de produit marketing, patron de site industriel amené à négocier directement avec la distribution et toute personne qui rentre dans un processus de négociation avec les acheteurs.

## Programme

### - Prendre conscience de la place et du rôle de l'acheteur

Formateur spécialisé

- Des lois Raffarin et Galland à la loi Chatel
- Impact sur les conditions commerciales et les SRP
- Acheteur : une fonction stratégique, mais une responsabilité complexe

### - Rééquilibrer le rapport de force acheteur / fournisseur

- Comprendre la différence entre « vendre » et « négocier »
- Bien identifier les 5 rapports de pouvoir en négociation
- 10 questions à se poser pour agir sur le rapport de force
- Pièges des acheteurs, les plus récents, les plus classiques
- Exercices filmés

### - Maîtriser les 5 règles d'or pour négocier un accord rentable et durable

- Passer des techniques de vente aux techniques de négociation
- Poser la ZAP (Zone d'Accord Possible)
- Préparer une stratégie de concessions
- Verrouiller son avancée pour être sûr d'aboutir à un accord

### - Oser s'affirmer face à un acheteur pour crédibiliser son offre

- Auto-diagnostic de ses comportements en négociation et sous pression

**Pédagogie** Interactive avec échanges, discussions, mises en situation (jeux de rôle), remise de supports pédagogiques.

**Intervenant** Formateur spécialisé

**Durée & dates** 3 jours intensifs - nous contacter

**Tarif** 990 € en exonération de TVA

**Lieu** CCI du Morbihan (Pontivy) – Nous contacter

**POLE FORMATION**



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DES CÔTES D'ARMOR  
[www.cotesdarmor.cci.fr](http://www.cotesdarmor.cci.fr)

*Pour la Performance des Entreprises*

**POLE FORMATION**



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DES CÔTES D'ARMOR  
[www.cotesdarmor.cci.fr](http://www.cotesdarmor.cci.fr)

*Pour la Performance des Entreprises*