

# Déjouer les stratégies des acheteurs

INTER / INTRA ENTREPRISE


**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

## 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.

## CONTENU

1. Comprendre et analyser le fonctionnement des acheteurs
  - Évolution de la fonction achat.
  - Évaluation 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.



14H

5  
miniAccessibilités  
PSHUn référent  
à votre écoute

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne exerçant une formation commerciale et souhaitant se professionnaliser dans le commerce et la vente.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation  
Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

**PÉDAGOGIE**

- Nombreux exercices pratiques et études de cas
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.

**Système d'évaluation :**

Mise en situation

**DATES DES SESSIONS**

A consulter sur notre site internet.

**TARIF À LA DEMANDE**

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

# Déjouer les stratégies des acheteurs



**Facilitez-vous le business !**

LES PETITS FACILITATEURS



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26  
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com  
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE  
[lpf-formation.com](http://lpf-formation.com)

