

Défendre la Marge Commerciale face aux Pressions Tarifaires des Acheteurs Professionnels et des Centrales d'Achat

Lien : https://innov-maroc.com/formation/defendre-la-marge-commerciale-face-aux-pressions-tarifaires-des-acheteurs-professionnels-et-des-centrales-dachat

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM138

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes de pression tarifaire exercés par les acheteurs professionnels
- Analyser la structure de coûts, de marge et de rentabilité d’une offre commerciale
- Déterminer un prix cible, un prix plancher et une zone de négociation
- Évaluer le rapport de force avec un acheteur ou une centrale d’achat
- Construire une argumentation commerciale fondée sur la valeur et non uniquement sur le prix
- Quantifier les bénéfices économiques et le TCO pour renforcer la position du fournisseur
- Élaborer une stratégie de concessions conditionnelles et éviter les remises injustifiées
- Maîtriser les techniques de négociation face aux demandes répétées de baisse tarifaire
- Négocier les conditions commerciales, contractuelles et opérationnelles qui influencent la marge
- Piloter les indicateurs de rentabilité et mettre en place une véritable discipline de protection de la marge

POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Account Managers et Key Account Managers
- Strategic Account Managers et responsables Grands Comptes
- Business Developers et Account Executives
- Responsables Pricing et Revenue Management
- Responsables Bid Management et appels d’offres
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Dirigeants de PME et ETI confrontés à la pression tarifaire
- Professionnels négociant avec des acheteurs professionnels, centrales d’achat, grands comptes et distributeurs

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les mécanismes de pression tarifaire

- Identifier les stratégies utilisées par les acheteurs professionnels et centrales d’achat
- Comprendre les objectifs de réduction des coûts et de mise en concurrence
- Identifier les moments du cycle commercial où la pression sur le prix augmente

2 / Analyser sa structure de marge et son seuil de rentabilité

- Décomposer prix de vente, coûts directs, coûts indirects et contribution
- Calculer marge brute, taux de marge et taux de marque
- Déterminer le seuil minimal acceptable avant toute négociation

3 / Quantifier et défendre la valeur de l’offre

- Identifier les bénéfices économiques, opérationnels et financiers apportés au client
- Transformer les caractéristiques de l’offre en arguments de valeur
- Démontrer le coût total de possession (TCO) plutôt que défendre uniquement le prix facial

4 / Identifier le pouvoir de négociation de l’acheteur

- Analyser volume, alternatives, dépendance, concurrence et criticité du besoin
- Évaluer le rapport de force entre fournisseur et acheteur
- Identifier les marges de manœuvre réelles avant d’entrer en négociation

INNOV MAROC

5 / Construire une stratégie de prix et de concessions

- Définir prix cible, prix plancher et zone de négociation
- Préparer une grille de concessions conditionnelles
- Éviter les remises accordées sans contrepartie

6 / Maîtriser les techniques de négociation avec les acheteurs professionnels

- Répondre aux demandes de baisse de prix sans dévaloriser l'offre
- Utiliser questions, ancrage, alternatives et concessions progressives
- Reprendre le contrôle d'une négociation dominée par l'argument tarifaire

7 / Négocier autrement que par le prix

- Utiliser délais, volumes, conditions de paiement, services et garanties comme leviers
- Construire des offres différenciées selon les besoins du client
- Transformer une demande de remise en négociation globale de la valeur

8 / Gérer les appels d'offres et centrales d'achat

- Analyser les grilles tarifaires, critères de sélection et mécanismes de référencement
- Identifier les coûts cachés et obligations commerciales
- Évaluer la rentabilité réelle d'un référencement ou d'un contrat-cadre

9 / Défendre la marge dans les contrats et accords commerciaux

- Identifier les clauses pouvant affecter la rentabilité
- Négocier indexation, révision de prix, volumes et conditions de paiement
- Prévenir l'érosion progressive de la marge pendant l'exécution du contrat

10 / Piloter la marge et instaurer une discipline commerciale

- Construire des KPI de marge, remise, prix moyen et rentabilité par client
- Analyser les écarts entre prix catalogue, prix négocié et prix net réalisé

INNOV MAROC

- Mettre en place une démarche d’amélioration continue pour protéger durablement la rentabilité

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés