



# Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur



Niveau d'étude  
BAC +2



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

---

### Description

Contenu :

Préparation et présentation de la proposition commerciale dans le cadre de jeux de rôle

- Construction d'une proposition commerciale en adéquation avec les besoins identifiés
- Prise en compte des enjeux de la marge commerciale et délimitation des marges de manoeuvre
- Gestion de l'objection prix et défense de la marge

Initiation au management commercial

- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale : organisation des tournées, objectifs, priorisation des cibles, amélioration de la performance

Initiation à la fonction achat

- Rôle de l'acheteur
  - Découverte de la fonction achat
  - Connaissance des stratégies d'un acheteur professionnel
- 

### Objectifs

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Préparer la proposition commerciale et la présenter



– Comprendre les bases du management commercial

– Comprendre les bases de la fonction achat

---

## Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	7h
TP	Travaux Pratiques	8h