



Négociation avec les acheteurs hospitaliers et privés : développez vos performances commerciales en environnement exigeant

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/negociation-avec-les-acheteurs-hospitaliers-et-prives-developpez-vos-performances-commerciales-en-environnement-exigeant>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
SAN80

 CATÉGORIE
**Management
Hospitalier et Stratégie
de Santé**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre le fonctionnement des achats hospitaliers et privés
- ✓ Préparer et structurer efficacement une négociation commerciale
- ✓ Développer des techniques de négociation avancées
- ✓ Adapter son discours aux contraintes du secteur de la santé
- ✓ Gérer les appels d'offres publics et privés
- ✓ Construire une relation durable avec les acheteurs
- ✓ Défendre ses marges et optimiser la rentabilité
- ✓ Gérer les situations de négociation difficiles
- ✓ Améliorer son efficacité commerciale en environnement complexe

👥 POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux B2B
- ✓ Responsables grands comptes (KAM)
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Responsables commerciaux secteur santé
- ✓ Directeurs commerciaux
- ✓ Chargés d'affaires
- ✓ Responsables marchés publics et privés
- ✓ Entrepreneurs et fournisseurs du secteur médical
- ✓ Toute personne en relation avec des acheteurs hospitaliers ou privés



Programme détaillé

1 / Comprendre l'environnement des achats hospitaliers et privés

- Organisation des achats dans les établissements de santé
- Spécificités du secteur privé et public
- Processus de décision des acheteurs

2 / Typologie des acheteurs et des prescripteurs

- Rôles et influence des différents acteurs
- Comités d'achat et circuits de validation
- Cartographie des interlocuteurs

3 / Préparation de la négociation commerciale

- Analyse des besoins clients
- Étude de la concurrence
- Construction de l'offre de valeur

4 / Stratégies de négociation en milieu hospitalier

- Contraintes budgétaires et réglementaires
- Argumentation orientée valeur et service
- Adaptation du discours commercial

5 / Techniques de négociation avancées

- Méthode BATNA et concessions maîtrisées
- Gestion des objections complexes
- Techniques de persuasion professionnelle

6 / Construction d'une relation de confiance durable

- Relation long terme avec les acheteurs
- Fidélisation des établissements de santé
- Positionnement en partenaire stratégique

7 / Gestion des appels d'offres et marchés

- Lecture des cahiers des charges
- Réponse aux appels d'offres publics et privés
- Optimisation des chances de succès

8 / Gestion des négociations difficiles

- Situations de pression tarifaire
- Gestion des conflits et tensions
- Techniques de désescalade

9 / Optimisation de la rentabilité commerciale

- Défense des marges
- Arbitrage prix/valeur
- Structuration des offres commerciales

10 / Suivi post-négociation et amélioration continue

- Analyse des résultats de négociation
- Suivi de la satisfaction client

- Capitalisation des bonnes pratiques

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

 03 au 07 Août 2026

 Présentiel -

 05 au 09 Oct. 2026

 Présentiel -

 30 Nov. au 04 Déc. 2026

 Présentiel -

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>