

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

Afrique Formation

🎯 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

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



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

Afrique Formation

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

Afrique Formation

- 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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 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@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation

Afrique Formation — Tous droits réservés