

Formation

## Mieux négocier ses achats

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

### Public

Acheteurs débutants ou intermédiaires. Assistants achats amenés à négocier ponctuellement. Toute personne ayant un rôle de négociation fournisseur dans son activité

### Prérequis

Aucun

## Programme de la formation

### 1. Préparer et structurer ses négociations

Comprendre les enjeux de la négociation achats Objectifs de la fonction achats : performance économique, qualité, délai, RSE Positionnement stratégique de l'acheteur dans la chaîne de valeur

### 2. Se préparer efficacement

Analyse du besoin et des enjeux internes Collecte d'informations sur le fournisseur et son contexte Définition de ses objectifs, limites, marges de manœuvre Élaboration d'un plan de négociation : BATNA, concessions, arguments

### 3. Structurer et conduire l'entretien de négociation

Phases clés : préparation, ouverture, exploration, argumentation, conclusion Techniques d'écoute active, de questionnement et de reformulation Savoir négocier en équipe : rôles, coordination, posture

### 4. Développer sa posture et gérer les situations sensibles

Affirmer sa posture de négociateur Posture assertive vs agressive ou passive Savoir dire non sans rompre la relation Gérer ses émotions, son stress et les tentatives de déstabilisation

### 5. Répondre aux objections et aux demandes de concessions

Techniques de traitement des objections fournisseurs Gérer les tactiques classiques de pression (réduction de prix, urgence, menace de rupture) Trouver des alternatives pour négocier au-delà du prix

### 6. Consolider la relation et capitaliser sur la négociation

Formalisation des accords : points clés à sécuriser Suivi de la performance fournisseurs et leviers

## Objectifs

- Préparer efficacement leurs négociations avec les fournisseurs
- Identifier les leviers de négociation au-delà du seul prix
- Conduire un entretien de négociation structuré et impactant
- Gérer les situations délicates avec assertivité
- Construire des relations fournisseurs gagnant-gagnant et durables

## Modalités pédagogiques

- Apports structurés illustrés de cas concrets
- Simulations de négociations avec débriefing
- Outils pratiques : grilles de préparation, matrice de concessions, checklist d'entretien
- Jeux de rôle et mises en situation progressives

## Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.  
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.