



# Maîtriser la négociation achats complexe en contexte multiculturel africain

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/maitriser-la-negociation-achats-complexe-en-contexte-multiculturel-africain>

 DURÉE  
**5 jours (35h)**

 RÉFÉRENCE  
**ACH81**

 CATÉGORIE  
**Négociation d'achat**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la négociation achats complexe
- ✓ Préparer une négociation stratégique à partir d'une analyse structurée du marché et du fournisseur
- ✓ Identifier les leviers de négociation liés aux prix, coûts, volumes, délais et conditions commerciales
- ✓ Utiliser l'approche TCO pour négocier au-delà du simple prix d'achat
- ✓ Développer des stratégies de négociation adaptées aux rapports de force et aux situations complexes
- ✓ Maîtriser les techniques d'argumentation, de concession et de gestion des objections
- ✓ Développer son intelligence interculturelle et adapter sa communication aux différents interlocuteurs
- ✓ Intégrer les spécificités économiques, relationnelles et commerciales des marchés africains
- ✓ Gérer efficacement les conflits, blocages et situations de forte pression
- ✓ Transformer les résultats de la négociation en accords contractuels sécurisés et créateurs de valeur durable

## POUR QUI ?

- ✓ Directeurs et responsables achats
- ✓ Acheteurs stratégiques et acheteurs internationaux
- ✓ Category Managers et responsables procurement
- ✓ Responsables sourcing et approvisionnement
- ✓ Responsables Supply Chain
- ✓ Acheteurs projets et acheteurs industriels
- ✓ Responsables contrats et Contract Managers
- ✓ Responsables commerciaux travaillant avec des grands comptes
- ✓ Managers de filiales et responsables de développement commercial en Afrique
- ✓ Consultants en achats et négociation
- ✓ Professionnels amenés à négocier avec des fournisseurs et partenaires issus de différents environnements culturels africains



## Programme détaillé

### 1 / Fondamentaux de la négociation achats complexe

- Principes, enjeux et étapes d'une négociation stratégique
- Différence entre négociation transactionnelle et négociation complexe
- Identification des objectifs, contraintes et leviers de négociation

### 2 / Préparation stratégique de la négociation

- Analyse du besoin, du marché et du rapport de force
- Définition des objectifs, seuils et alternatives
- Élaboration de la stratégie et du plan de négociation

### 3 / Analyse du fournisseur et du rapport de pouvoir

- Identification des intérêts, motivations et contraintes du fournisseur
- Analyse du pouvoir de négociation et des dépendances
- Identification des leviers économiques, techniques et commerciaux

### 4 / Construction du coût et négociation du TCO

- Décomposition du prix et analyse des inducteurs de coûts
- Approche Total Cost of Ownership (TCO)
- Identification des leviers de réduction des coûts et de création de valeur

## 5 / Techniques avancées de négociation

- Ancrage, concessions, contreparties et argumentation
- Gestion des objections et situations de blocage
- Techniques de négociation distributive et intégrative

## 6 / Communication et intelligence interculturelle

- Compréhension des différences culturelles dans les pratiques commerciales
- Communication verbale, non verbale et styles de décision
- Adaptation du comportement du négociateur aux différents interlocuteurs africains

## 7 / Négociation dans les environnements africains

- Prise en compte des réalités économiques et commerciales locales
- Gestion des relations, réseaux et parties prenantes
- Adaptation aux spécificités des marchés régionaux et sous-régionaux

## 8 / Gestion des situations difficiles et conflits

- Désaccords sur les prix, délais, qualité et responsabilités
- Gestion des pressions, tensions et rapports de force
- Techniques de désamorçage et recherche d'accord mutuellement acceptable

## 9 / Contractualisation et sécurisation des accords

- Traduction des résultats de négociation dans les contrats
- Clauses relatives aux prix, délais, qualité, pénalités et révision
- Gestion des risques contractuels et suivi des engagements

## 10 / Simulation et mise en situation de négociation

- Préparation d'une négociation achats complexe
- Simulation acheteur-fournisseur en contexte multiculturel

- Analyse des résultats et plan d'amélioration individuel

## 🔧 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

📅 23 au 27 Nov. 2026

📍 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](mailto:contact@innov-maroc.com)

🌐 Web : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 10/10/2026 — Réf : ACH81

INNOV MAROC — Tous droits réservés