



Cycle Négociation Achats

Développez vos compétences en négociation d'achat avec notre formation intensive.

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/cycle-negociation-achats>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
ACL36

 CATÉGORIE
Négociation d'achat

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Situer la négociation dans le processus achat
- ✓ Identifier les enjeux de la négociation
- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la négociation d'achat
- ✓ Conduire et maîtriser les négociations
- ✓ Savoir mener et gagner les négociations, même les plus difficiles

POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs
- ✓ Négociateurs d'achat ou affaires
- ✓ Responsables d'achats
- ✓ Toute personne ayant à conduire des négociations d'achat interne ou externe

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Situer la négociation dans le processus achat

- La description du processus achat et de ses composantes
- L'analyse de l'achat à effectuer : achat spécifique, récurrent, complexe... et des implications sur le processus de négociation

2 / Les fondamentaux de la négociation d'achat

- Les trois temps de la négociation
- Les différents acteurs et leurs relations
- Les besoins et les objectifs
- Les trois familles de stratégies

3 / Identifier les enjeux de la négociation

- Usages et difficultés rencontrées dans la pratique commerciale
- Communiquer et appliquer le principe de la rentabilité partagée

4 / Conduire et maîtriser les négociations

- Les étapes d'une préparation efficace
- Analyser les enjeux
- Définir et hiérarchiser ses objectifs
- Préparer ses arguments
- Mobiliser ses connaissances et comprendre la façon de penser de vos interlocuteurs

- Conduire et maîtriser l'entretien de négociation
- Vendre ses objectifs à votre interlocuteur
- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions
- Développer l'écoute active et l'empathie
- Décrypter les techniques de négociation de vos interlocuteurs
- Savoir traiter et contourner les blocages
- Savoir conclure une négociation
- Les moments et les signes pour conclure
- La formalisation d'un accord
- Le suivi et la consolidation

5 / Connaître son style de communication et son positionnement pour mieux négocier

- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Développer des comportements assertifs

6 / Maîtriser ses comportements dans une négociation difficile

- Les attitudes et les comportements spontanés dans le cadre d'une difficulté
- L'auto-diagnostic de ses capacités à négocier
- L'affirmation de soi dans le cadre d'une négociation

7 / Réduire les facteurs de tension de négociation grâce aux best practices

- La divergence des stratégies
- La divergence des préparations à la négociation et des méthodes
- La compatibilité des personnalités
- La compatibilité des cultures d'entreprise
- Le monde de l'achat et le monde de la vente
- L'application de la méthodologie de résolution de problèmes aux différentes situations

8 / Renforcer sa capacité à gérer les situations conflictuelles

- L'élaboration de plans d'actions et de la stratégie de négociation
- Le " désamorçage " de la situation conflictuelle
- L'adaptation de son comportement à la situation de conflit
- La résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur

9 / Mener son entretien avec détermination

- L'adaptation de son comportement à son interlocuteur
- Le suivi et le contrôle des conclusions de la négociation

10 / Gérer ses émotions et son stress

- La dissimulation de son inquiétude et l'affirmation de son assurance
- La gestion des objections
- La possibilité d'un affrontement
- La gestion des cas de stress les plus fréquents
- La capacité de recul

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

 16 au 20 Nov. 2026

 Distanciel

 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

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : ACL36
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC