



Perfectionnement Négociation Achat

Développez vos aptitudes en négociation d'achat et maîtrisez les stratégies pour optimiser vos accords commerciaux. Formation intensive de 3 jours pour professionnels aguerris.

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/perfectionnement-negociation-achat>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
ACL38

 CATÉGORIE
Négociation d'achat

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Renforcer sa performance individuelle vis à vis de ses interlocuteurs dans le cadre d'une négociation achat
- ✓ Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
- ✓ Rester efficace en situation à enjeu ou tendue
- ✓ Se sentir à l'aise dans une situation de négociation
- ✓ Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre

POUR QUI ?

- ✓ Acheteur
- ✓ Négociateur
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de marché
- ✓ Responsable d'achats

INNNOV MARROC



Programme détaillé

1 / Evaluer les risques et les enjeux des négociations achats complexes

- L'identification des risques majeurs
- La gestion des cas de négociations achats complexes
- La place de la négociation dans le processus achats, le lien avec l'amont, le lien avec l'aval
- La déstabilisation en négociation la gestion des aléas, des imprévus ?

2 / Identifier les facteurs de complexité d'une négociation

- Fournisseur en situation de force : monopole, fournisseur historique, fournisseur imposé...
- Les négociations à forts enjeux
- Les personnalités difficiles
- Les négociations interculturelles

3 / Organiser sa négociation d'achats

- Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation
- Prendre en compte dès le début les véritables enjeux
- Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur
- Profiter des résultats de l'autodiagnostic "négociateur achats" Cegos

4 / Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation

- S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration
- Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat

- Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style
- S'entraîner à développer sa "flexibilité mentale" : les 3 modes de perception
- Repérer les signes de conclusion de la négociation

5 / Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements
- Surmonter ses croyances et ses limites
- Se préparer mentalement à sa future négociation
- Analyser les situations tendues
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation

6 / Développer sa puissance de persuasion

- Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne
- Utiliser des techniques de persuasion
- Développer son assertivité
- Contrer les techniques de manipulation
- Utiliser les ruptures en négociation
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur

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

 28 au 30 Oct. 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 : ACL38
INNOV MAROC — Tous droits réservés