



Fondamentaux Négociation Achat

Maîtrisez les techniques essentielles de négociation d'achat pour optimiser vos achats et améliorer la performance de votre entreprise.

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

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
ACL37

 CATÉGORIE
Négociation d'achat

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Etre en mesure de préparer et organiser ses négociations achats
- ✓ Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat
- ✓ Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces
- ✓ Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique

POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs
- ✓ Négociateurs achat ou d'affaires
- ✓ Chef de produit
- ✓ Responsable d'achats
- ✓ Assistant achats / aide acheteur expérimenté

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / La notion de politique d'achats dans une entreprise, comprendre la structure des achats

- Identifier les difficultés rencontrées pour les achats de l'entreprise
- Assimiler le principe de découpage en familles d'achats
- Présentation d'une méthode d'analyse stratégique du portefeuille d'achats
- La définition d'une politique d'achats dans une entreprise

2 / Situer la négociation dans le processus achat

- Décrire le processus achat et ses composantes
- Identifier, définir et exprimer le besoin
- Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel
- Organiser la consultation des fournisseurs
- Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation
- Analyser l'achat à effectuer
- Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché
- Analyser le marché
- Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action

3 / Les bases de la négociation d'achat

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion

- Les différents acteurs et leurs relations
- Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs
- Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque
- Les tactiques de négociation
- Les règles d'or de la négociation d'achat

4 / Préparer sa négociation d'achat

- Cibler ses objectifs
- Organiser les points à négocier
- Évaluer le rapport de force acheteur / vendeur
- Affiner ses stratégies

5 / Utiliser les outils du négociateur achats

- Le clausier
- L'argumentier achats
- La matrice objectifs et limites
- La grille de négociation

6 / Utiliser les techniques du négociateur achats

- Le questionnement
- La reformulation
- Concessions - Contreparties
- Le compte-rendu d'entretien
- Les 7 règles d'or du négociateur achats

7 / Démarrer efficacement l'entretien

- Gérer le rapport de force
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs
- Manier détachement et anticipation face au vendeur

8 / Mener et conclure favorablement

- Écouter de manière active
- Savoir résister et concéder au bon moment
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité
- Rester structuré et créatif
- Prendre le temps pour en gagner
- Savoir quand s'arrêter
- Ménager l'avenir avec le fournisseur

🔧 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 24 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 22 au 23 Sep. 2026

🌐 Distanciel

📅 19 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>

INNOV MAROC