

Négociation Achat Difficiles

Maîtrisez les techniques avancées de négociation d'achat, même dans les contextes les plus complexes. Ce module de 2 jours vous outille pour défendre vos intérêts et conclure des accords avantageux.

Lien : https://innov-maroc.com/formation/negociation-achat-difficiles

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL45**	**Négociation d'achat**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir les outils et méthodes permettant de mener à bien des négociations difficiles
- Etre en capacité de gérer les situations conflictuelles

POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant perfectionner son approche de la négociation, notamment en situation difficile



Programme détaillé

1 / Démystifier la négociation

- Comprendre pourquoi un bon communicant n'est pas automatiquement un bon négociateur
- Evaluer son profil de négociateur
- "Négocier en situation difficile" : Les différentes situations concernées
- Développer un mental fort avant la rencontre, oser la "confrontation positive"

2 / 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

3 / 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
- Application de la méthodologie de résolution de problèmes aux différentes situations

4 / Renforcer sa capacité à gérer les situations conflictuelles

- L'élaboration de plans d'actions et de la stratégie de négociation

INNOV MAROC

- Le " désamorçage " de la situation conflictuelle
- Adaptation de son comportement à la situation de conflit
- Résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur

5 / Mener son entretien avec détermination

- Adaptation de son comportement à son interlocuteur
- Le suivi et le contrôle des conclusions de la négociation

6 / Gérer ses émotions et son stress

- Dissimulation de son inquiétude et l'affirmation de son assurance
- Gestion des objections
- La possibilité d'un affrontement
- 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

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

14 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 17 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 15 Sep. 2027	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
Web : https//www.innov-maroc.com

Document généré le 25/11/2026 — Réf : ACL45
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC