

Maîtriser la négociation achats complexe en contexte multiculturel africain

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-la-negociation-achats-complexe-en-contexte-multiculturel-africain

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**ACH81**	**Négociation d'achat**

Maroc Performance

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

Maroc Performance



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

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

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
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance