

Cycle Négociation Achats

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

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-negociation-achats

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**ACL36**	**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
- Maitriser les fondamentaux de la négociation d'achat
- Conduire et maîtriser les négociations
- Savoir mener et gagner les négociations, mêmes 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

Maroc Performance



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

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

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
20 au 24 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance