

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://maroc-performance.com/formation/perfectionnement-negociation-achat

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**ACL38**	**Négociation d'achat**

Maroc Performance

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

Maroc Performance



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

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 17 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