

Négociation Stratégique

Développez vos aptitudes en négociation d'achat et maîtrisez les stratégies pour optimiser vos relations fournisseurs et vos coûts.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-strategique

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
ACL39

CATÉGORIE
Négociation d'achat

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre la notion de fournisseurs stratégiques
- Mettre en œuvre un nouveau concept de la relation avec ses fournisseurs
- Développer le partenariat et pérenniser la relation avec ses fournisseurs stratégiques

POUR QUI ?

- Responsables des Achats
- Acheteurs
- Toute personnes en relation avec les fournisseurs



Programme détaillé

1 / Appréhender les nouveaux positionnements Client / Fournisseurs

- Comment passer d'une relation "donneur d'ordre - exécutant" à un contexte "client-fournisseur"
- La relation entre le client et ses fournisseurs devient stratégique
- Les critères de sélection et d'évaluation des fournisseurs sont de plus en plus nombreux
- Les clients gagnent en maturité
- Evolutions vers des relations plus équilibrées

2 / Animer son panel de fournisseurs stratégiques

- Identifier les fournisseurs stratégiques :
- établir le lien entre la segmentation des achats et les fournisseurs stratégiques
- la communication avec les fournisseurs stratégiques
- analyser les forces et faiblesses par fournisseur
- Construire l'environnement propice à la pérennité de la relation
- Animer la relation avec un objectif d'efficience et de développement commun
- Initier la démarche vers le co-développement, la co-conception, etc…

3 / Identifier les modes organisationnels et relationnels adaptés aux spécificités des fournisseurs stratégiques

- Mobiliser ses connaissances du marché, des fournisseurs, du fournisseur rencontré
- Analyser les enjeux, hiérarchiser ses objectifs :
- les risques perçus
- les rapports de force

Maroc Performance

- Construire et organiser le cadre de la négociation avec des fournisseurs stratégiques :
- formaliser l'ordre du jour
- utiliser la matrice stratégique de négociation

4 / Conduire et maîtriser les négociations avec son partenaire

- Pratiquer la négociation comme un outil d’optimisation mutuelle de l’offre
- Les 3 phases de la négociation raisonnée et la recherche d'un accord sur le fond
- Utiliser les différents types d'arguments
- Aboutir à des compromis et à des consensus

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

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 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