

Fondamentaux Négociation Achat

Maîtrisez les techniques essentielles de négociation d'achat pour optimiser vos achats et améliorer la performance de votre entreprise.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-negociation-achat

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL37**	**Négociation d'achat**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Etre en mesure de préparer et organiser ses négociations achats
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat
- Adopter les postures des acheteurs professionnels efficients
- Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Acheteurs
- ✔ Négociateurs achat ou d'affaires
- ✔ Chef de produit
- ✔ Responsable d'achats
- ✔ Assistant achats / aide acheteur expérimenté

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / La notion de politique d'achats dans une entreprise, comprendre la structure des achats

- Identifier les difficultés rencontrées pour les achats de l'entreprise
- Assimiler le principe de découpage en familles d'achats
- Présentation d'une méthode d'analyse stratégique du portefeuille d'achats
- La définition d'une politique d'achats dans une entreprise

2 / Situer la négociation dans le processus achat

- Décrire le processus achat et ses composantes
- Identifier, définir et exprimer le besoin
- Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel
- Organiser la consultation des fournisseurs
- Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation
- Analyser l'achat à effectuer
- Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché
- Analyser le marché
- Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action

3 / Les bases de la négociation d'achat

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion
- Les différents acteurs et leurs relations

Maroc Performance

- Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs
- Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque
- Les tactiques de négociation
- Les règles d'or de la négociation d'achat

4 / Préparer sa négociation d'achat

- Cibler ses objectifs
- Organiser les points à négocier
- Évaluer le rapport de force acheteur / vendeur
- Affiner ses stratégies

5 / Utiliser les outils du négociateur achats

- Le clausier
- L'argumentier achats
- La matrice objectifs et limites
- La grille de négociation

6 / Utiliser les techniques du négociateur achats

- Le questionnement
- La reformulation
- Concessions - Contreparties
- Le compte-rendu d'entretien
- Les 7 règles d'or du négociateur achats

7 / Démarrer efficacement l'entretien

- Gérer le rapport de force
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs
- Manier détachement et anticipation face au vendeur

Maroc Performance

8 / Mener et conclure favorablement

- Écouter de manière active
- Savoir résister et concéder au bon moment
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité
- Rester structuré et créatif
- Prendre le temps pour en gagner
- Savoir quand s'arrêter
- Ménager l'avenir avec le fournisseur

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 20 Nov. 2026	Distanciel
26 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
22 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : ACL37
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance