

Négociation Achats Difficiles

Maîtrisez les techniques avancées de négociation pour les situations d'achats complexes et renforcez votre pouvoir face aux fournisseurs.

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

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL41

CATÉGORIE
Négociation d'achat

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Gérer de façon efficace les relations clients/fournisseurs au quotidien
- Identifier une stratégie de négociation pour aborder les interlocuteurs difficiles
- Maîtriser une négociation en situation difficile
- Mettre en place une stratégie de négociation adaptée à la situation

POUR QUI ?

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



Programme détaillé

1 / Introduction

- Se positionner en tant que négociateur, faire le point sur le négociateur que vous êtes
- Intégrer la position de chacun dans le cadre d'une négociation, interpréter les zones à risque

2 / Les éléments clés de négociation

- Pourquoi négocier ?
- L'analyse du rapport de force
- La création de valeur et sa répartition
- La gestion des échanges
- Le jeu des concessions - contreparties

3 / Consolider sa stratégie de négociation

- Les enjeux et les risques
- La feuille de route
- La matrice de négociation
- Le chemin de négociation
- La choix d'une stratégie de négociation
- Les tactiques de négociation

4 / Conduire et maîtriser les négociations en situation difficile

- Définir une stratégie de négociation adaptée
- Les clés d'une négociation réussie

Maroc Performance

- Qu'est-ce qui rend une négociation difficile ?
- Appréhender les situations de blocage
- Le canevas de négociation en situation de fortes tensions
- Travailler son comportement

5 / Démarche de négociation en situation conflictuelle

- La compréhension des causes du conflit
- Connaître son profil de résolution de conflit
- Les parades pour les négociateurs

6 / Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur

- Les profils de négociateurs
- Faire face aux comportements difficiles

7 / Conduire une négociation en équipe

- Les spécificités de la négociation en équipe
- Les jeux de rôles
- Le plan de table

8 / La conclusion, ou le closing : comment conclure ?

- Faciliter "le closing" de la négociation
- Les leviers de la contractualisation
- L'engagement vers une prochaine étape

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

19 au 20 Nov. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 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