

# Négociation Achat Difficiles

*Maîtrisez les techniques avancées de négociation d'achat, même dans les contextes les plus complexes. Ce module de 2 jours vous outille pour défendre vos intérêts et conclure des accords avantageux.*

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

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
| --- | --- | --- |
| **2 jours (14h)** | **ACL45** | **Négociation d'achat** |

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir les outils et méthodes permettant de mener à bien des négociations difficiles
- Etre en capacité de gérer les situations conflictuelles

## POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant perfectionner son approche de la négociation, notamment en situation difficile



## Programme détaillé

### 1 / Démystifier la négociation

- Comprendre pourquoi un bon communicant n'est pas automatiquement un bon négociateur
- Evaluer son profil de négociateur
- "Négocier en situation difficile" : Les différentes situations concernées
- Développer un mental fort avant la rencontre, oser la "confrontation positive"

### 2 / 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

### 3 / 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
- Application de la méthodologie de résolution de problèmes aux différentes situations

### 4 / Renforcer sa capacité à gérer les situations conflictuelles

- L'élaboration de plans d'actions et de la stratégie de négociation
- Le " désamorçage " de la situation conflictuelle

Maroc Performance

- Adaptation de son comportement à la situation de conflit
- Résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur

### 5 / Mener son entretien avec détermination

- Adaptation de son comportement à son interlocuteur
- Le suivi et le contrôle des conclusions de la négociation

### 6 / Gérer ses émotions et son stress

- Dissimulation de son inquiétude et l'affirmation de son assurance
- Gestion des objections
- La possibilité d'un affrontement
- 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

| | |
|---|---|
| 14 au 15 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 16 au 17 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 13 au 14 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 13 au 14 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 14 au 15 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