

Négociation à Distance

Développez vos aptitudes en négociation à distance pour optimiser vos achats et renforcer vos relations avec les fournisseurs, même à travers les écrans.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-a-distance

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL46**	**Négociation d'achat**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Préparer ses négociations avec efficacité
- Connaître les modalités et les spécificités de la négociation par téléphone, par visio-conférence et par mail

POUR QUI ?

- Acheteurs
- Responsables achats
- Chefs de groupe achats
- Directeurs achats...

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les bases de la négociation d’achats

- Les 3 temps de la négociation
- Les différents acteurs et leurs relations
- Les besoins et les objectifs
- Les paramètres à prendre en compte pour définir sa stratégie de négociation

2 / Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Préparer ses arguments
- Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages

3 / La négociation par téléphone

- Identifier les spécificités de la communication au téléphone
- Adapter son comportement et sa communication
- Pratiquer l'écoute active
- Gérer les silences
- Traiter les objections
- Les 10 règles d’un entretien téléphonique réussi

4 / La négociation par mail

Maroc Performance

- Pendre le temps de l’analyse, ne jamais réagir
- Opter pour l’argumentation adaptée à l’interlocuteur : factuelle, logique, affective...
- Hiérarchiser ses arguments
- Opter pour un style synthétique
- Construire des paragraphes courts
- Faire évoluer les titres au cours des échanges
- Etre empathique

5 / La négociation par visio-conférence

- Préparer la négociation à distance : date, heure, modalités d’accès, langue utilisée, ordre du jour...
- Prévoir les modalités de prise de parole
- Se préparer mentalement : anticiper les objections, identifier les points de vigilance...
- Réussir l’introduction
- Etre concis et précis
- Le jour même : respecter le timing, prévoir l’assistance technique et réduire la pression

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

01 au 02 Déc. 2026	Distanciel
16 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 13 Août 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : ACL46
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance