

# Perfectionnement Négociation Achat

*Développez vos aptitudes en négociation d'achat et maîtrisez les stratégies pour optimiser vos accords commerciaux. Formation intensive de 3 jours pour professionnels aguerris.*

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/perfectionnement-negociation-achat*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **3 jours (21h)** | **ACL38** | **Négociation d'achat** |

INNOV MAROC

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Renforcer sa performance individuelle vis à vis de ses interlocuteurs dans le cadre d'une négociation achat
- Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
- Rester efficace en situation à enjeu ou tendue
- Se sentir à l'aise dans une situation de négociation
- Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre

## POUR QUI ?

- Acheteur
- Négociateur
- Chef de produit
- Chef de marché
- Responsable d'achats

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Evaluer les risques et les enjeux des négociations achats complexes

- L'identification des risques majeurs
- La gestion des cas de négociations achats complexes
- La place de la négociation dans le processus achats, le lien avec l'amont, le lien avec l'aval
- La déstabilisation en négociation la gestion des aléas, des imprévus ?

### 2 / Identifier les facteurs de complexité d’une négociation

- Fournisseur en situation de force : monopole, fournisseur historique,fournisseur imposé…
- Les négociations à forts enjeux
- Les personnalités difficiles
- Les négociations interculturelles

### 3 / Organiser sa négociation d'achats

- Repérer les points cruciaux à chaque étape de la négociation
- Prendre en compte dès le début les véritables enjeux
- Jauger la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur
- Profiter des résultats de l'autodiagnostic "négociateur achats" Cegos

### 4 / Observer et s'adapter face à ses interlocuteurs en négociation

- S'entraîner à repérer le comportement non-verbal du vendeur : la calibration
- Améliorer ses techniques de synchronisation : les utiliser en situation de négociation achat

INNOV MAROC

- Adapter son style de négociateur : choix du style de communication et des arguments adaptés à chaque style
- S'entraîner à développer sa "flexibilité mentale" : les 3 modes de perception
- Repérer les signes de conclusion de la négociation

### 5 / Gérer ses émotions pour défendre ses intérêts en négociation

- Repérer le lien entre émotions, croyances et comportements
- Surmonter ses croyances et ses limites
- Se préparer mentalement à sa future négociation
- Analyser les situations tendues
- Tirer parti de ses émotions en cours de négociation

### 6 / Développer sa puissance de persuasion

- Cibler l'argumentation sur les intérêts du vendeur et du client interne
- Utiliser des techniques de persuasion
- Développer son assertivité
- Contrer les techniques de manipulation
- Utiliser les ruptures en négociation
- Prendre en compte les points forts et limites liées à son style de négociateur

## 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

INNOV MAROC

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 27 au 29 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 21 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 14 au 16 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 17 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@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC