

## ●●● **Négociation d'achat : les clés pour être persuasif avec les acheteurs**

Utiliser les tactiques les plus percutantes en négociation et renforcer son capital de persuasion

### **PUBLIC**

Commerciaux tenus de traiter avec des acheteurs – Responsables grands comptes – Directeur des ventes – Directeurs commercial

### **PRÉ-REQUIS**

Connaître les fondamentaux de la négociation

### **NIVEAU D'EXPERTISE**

Fondamentaux

### **LES POINTS FORTS**

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### **SATISFACTION ET EVALUATION**

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

Code  
**40646**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## **Objectifs pédagogiques**

- Préparer sa négociation avec les acheteurs
- Piloter l'entretien de négociation
- Identifier les tactiques des acheteurs et sa stratégie gagnante
- Conclure positivement en résistant à la pression

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

## **Préparer sa négociation d'achat**

### **Cibler ses objectifs et organiser la négociation**

- Définir clairement ses objectifs de négociation
- Structurer les points à négocier par ordre de priorité
- Évaluer le rapport de force acheteur/vendeur
- Affiner ses stratégies selon les enjeux
- Exercice : Analyser les étapes de négociation et décortiquer le processus achats

## **Utiliser les outils du négociateur achats**

### **Maîtriser les outils essentiels de préparation**

- Élaborer l'argumentaire achats percutant
- Créer la matrice objectifs et limites
- Concevoir la grille de négociation personnalisée
- Atelier : Ajuster sa grille avec l'aide de l'IA

## **Utiliser les techniques du négociateur achats**

### **Appliquer les techniques de communication**

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

#### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Maîtriser le questionnement stratégique
- Pratiquer la reformulation efficace
- Gérer les concessions et contreparties
- Rédiger le compte-rendu d'entretien

#### **Intégrer les incontournables du négociateur achats**

- Appliquer les règles fondamentales
- Adapter les techniques selon les situations
- Atelier : Expérimenter les techniques sur des micro-cas pratiques

### **Démarrer efficacement l'entretien**

#### **Gérer le rapport de force dès l'ouverture**

- Établir un rapport de force favorable
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs
- Mise en situation : Effectuer des entretiens de négociation en face à face

### **Mener et conclure favorablement**

#### **Conduire l'entretien avec maîtrise**

- Écouter de manière active et respectueuse son interlocuteur
- Savoir résister et concéder au bon moment
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité

### **Structurer et finaliser la négociation**

#### **Rester structuré tout en faisant preuve de créativité**

- Prendre le temps pour en gagner
- Identifier quand s'arrêter
- Ménager l'avenir avec le fournisseur
- Mise en situation : Mener des entretiens complets

#### **Transfert**

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### **A noter**

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

...

### A DISTANCE

- 14-15 Déc. 2026

