

●●● **Négociation achats : gagner en efficacité face aux fournisseurs**

Préparer, argumenter et conclure ses négociations pour obtenir les meilleures conditions

PUBLIC

Acheteurs débutants, assistants achats, toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs souhaitant acquérir une méthode solide

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Mises en situation sur les cas réels des participants

Formation très opérationnelle basée sur les cas d'usage des participants

Accès à des fiches pratiques et ressources digitales dans un espace participant dédié et sécurisé

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
703270

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
950 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Préparer efficacement sa négociation achats
- Mener l'entretien de négociation
- Conclure et sécuriser les accords

Programme de la formation

Engagement

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

Préparer efficacement sa négociation achats

Analyser les enjeux et définir sa stratégie

- Identifier les objectifs de la négociation
- Évaluer le rapport de force et les marges de négociation
- Déterminer ses objectifs cibles minimums et idéaux
- Identifier les intérêts et les attentes du fournisseur
- Préparer ses arguments et ses contre arguments
- Mise en pratique : préparation d'une négociation à partir d'un cas concret

Construire une argumentation convaincante

- Valoriser ses demandes et défendre ses positions
- Structurer son argumentation
- Mettre en avant les leviers de valeur
- Utiliser les questions pour recueillir des informations utiles
- Adapter son discours à son interlocuteur
- Développer son pouvoir de persuasion
- Mise en situation construction d'un argumentaire de négociation

Mener l'entretien de négociation

Utiliser les techniques de négociation adaptées

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, 40 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

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

- Créer un climat propice à l'échange
- Conduire les différentes phases de la négociation
- Reformuler pour sécuriser la compréhension
- Utiliser le silence et le questionnement comme outils de négociation
- Défendre ses intérêts sans dégrader la relation
- Jeu de rôle simulation d'un entretien acheteur fournisseur

Gérer les objections et les situations difficiles

- Faire face aux résistances avec efficacité
- Identifier les objections réelles et les objections tactiques
- Répondre aux demandes de baisse de prix limitées
- Traiter les situations de blocage
- Négocier les concessions et les contreparties
- Préserver une relation durable avec le fournisseur
- Mise en situation

Conclure et sécuriser les accords

Finaliser la négociation dans les meilleures conditions

- Identifier les signaux favorables à la conclusion
- Formaliser les engagements obtenus
- Vérifier les points d'accord

Sécuriser la mise en œuvre des décisions

- Préparer le suivi de la relation fournisseur
 - Cas pratique formalisation d'un accord de négociation
 - Rédaction de son plan d'action personnel
- Quiz d'évaluation des acquis de la formation

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

PARIS

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

BORDEAUX

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

CHAMBERY

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

LILLE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

LYON

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

MARSEILLE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

NANTES

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

NICE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

NIORT

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

PAU

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

RENNES

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

ROUEN

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

STRASBOURG

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

TOULOUSE

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026

TOURS

- 7 Oct. 2026
- 4 Déc. 2026