

Apprendre à négocier avec les fournisseurs



Découvrir et se préparer à la négociation d'achats

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ➔ **Préparer et conduire l'entretien de négociation d'achats.**
- ➔ **Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs, notamment de réduction des coûts d'achat.**
- ➔ **Adopter les postures des acheteurs professionnels efficaces.**
- ➔ **Être plus à l'aise face à un vendeur chevronné dans le respect de l'éthique.**

PROGRAMME

1. Préparer sa négociation d'achats

- Anticiper ses négociations à chaque étape du processus achats.
- Cibler ses objectifs.
- Organiser les points à négocier.
- Évaluer le rapport de force acheteur/vendeur et l'enjeu.
- Affiner ses stratégies.

2. Utiliser les outils du négociateur achats

- Le clausier.
- L'argumentier achats.
- La matrice objectifs et limites.
- La grille de négociation.

3. Utiliser les techniques du négociateur achats

- Le questionnement.
- La reformulation.
- Concessions - Contreparties.
- Le compte-rendu d'entretien.
- Les 7 règles d'or du négociateur achats.

Durée

20 HEURES

Tarif

1000 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon

financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques

-Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation.

-Certificat de réalisation de l'action de formation.



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin
2026)

Données insuffisantes

4. Démarrer efficacement l'entretien

- Affirmer sa place de négociateur achats vis-à-vis des interlocuteurs internes.
- Gérer le rapport de force.
- Créer un climat propice à l'atteinte des objectifs.
- Manier détachement et anticipation face au vendeur.
- Doser ses ressources.

5. Mener et conclure favorablement

- Écouter de manière active.
- Savoir résister et concéder au bon moment.
- Pratiquer l'empathie et l'assertivité.
- Rester structuré et créatif.
- Prendre le temps pour en gagner.
- Savoir quand s'arrêter.
- Ménager l'avenir avec le fournisseur.