

Formation : Achats, maîtriser les négociations complexes

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AEP

Prix : 1360 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

Cette formation avancée vous permettra, au travers de nombreux ateliers, de consolider vos savoir-faire et développer vos savoir-être lors de négociations achat complexes ou à forts enjeux. Vous expérimenterez les outils et les postures adéquates pour réussir ces négociations achat, notamment celles menées en équipe.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Construire le plan de négociation
- ✓ Anticiper les situations à risques
- ✓ Identifier les profils et positionnements de ses interlocuteurs
- ✓ Adapter sa tactique de communication
- ✓ Conduire une négociation en équipe
- ✓ Jouer sur les rapports de force
- ✓ Lever les points bloquants

Public concerné

Acheteurs , négociateurs achat, responsables achat, responsables services généraux.

Prérequis

Expérience requise en négociation achat.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en situation

Partage d'expériences, mises en situation, jeux de rôles. Débriefing.

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte et expérience des participants.

PARTICIPANTS

Acheteurs , négociateurs achat, responsables achat, responsables services généraux.

PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les éléments clés de négociation

- L'analyse du rapport de force.
- La création de valeur et sa répartition.
- La gestion des échanges.
- Le jeu des concessions - contreparties.

Exercice

Comment rendre le rapport de force plus favorable ?

2 Consolider sa stratégie de négociation

- Les enjeux et les risques.
- La feuille de route.
- La matrice de négociation.
- Le chemin de négociation.
- Le choix d'une stratégie de négociation.
- Les tactiques de négociation.

Travaux pratiques

Construction en sous-groupes de la matrice et du plan de négociation puis mises en situation.

3 Conduire et maîtriser les négociations complexes ou à forts enjeux

- Définir une stratégie de négociation adaptée.
- Les clés d'une négociation réussie.
- Qu'est-ce qui rend une négociation difficile ?
- Appréhender les situations de blocage.
- Le canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- Travailler son comportement.

Travaux pratiques

Mise en situation : simulation d'une négociation face à un directeur des ventes. Débriefing.

4 Apprendre à gérer les situations conflictuelles

- La compréhension des causes du conflit.
- Connaître son profil de résolution de conflit.
- Les parades pour les négociateurs.

Travaux pratiques

Mise en situation : simulation d'une négociation conflictuelle et débriefing.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Mieux connaître son interlocuteur et améliorer ses capacités de négociateur

- Les apports de l'Analyse Transactionnelle.
- Les profils de négociateurs.
- Faire face aux comportements difficiles.

Travaux pratiques

Mise en situation : simulation d'une négociation avec un interlocuteur difficile et débriefing.

6 Conduire une négociation en équipe

- Les spécificités de la négociation en équipe.
- Les jeux de rôles.
- Le plan de table.

Jeu de rôle

Simulation d'une négociation par équipe.

7 Clore la négociation et préparer l'avenir

- Faciliter le "closing" de la négociation.
- Les leviers de la contractualisation.
- L'engagement vers une prochaine étape.

Travaux pratiques

La gestion des situations difficiles.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 15 juin, 15 juin, 28 sep., 28 sep., 7 déc., 7 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 15 juin, 28 sep., 7 déc.