CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA06

Négocier aux Achats

2 jours (14H)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 13/03/2026

880€ Net de taxe

Achats professionnels : maîtriser et réussir vos négociations

Objectifs

- Permettre aux participants de maîtriser les étapes clés de la négociation achat
- Optimiser leurs comportements en tant que négociateurs
- Conclure des accords durables en intégrant des techniques de communication et de gestion des relations efficaces

Compétences visées

- Capacité à préparer et organiser des négociations complexes.
- Maîtrise des techniques de négociation et des outils de communication.
- Aptitude à gérer les dynamiques relationnelles et à conclure des accords durables.
- Développement de comportements de négociateur adaptés et responsables.

Public

- Acheteur
- Toute personne amenée à négocier des achats pour l'entreprise dans le cadre de ses fonctions, occasionnellement ou régulièrement.

Prérequis : Avoir une expérience professionnelle en tant qu'acheteur/approvisionneur ou commercial ou avoir suivi le module : 303HA01 "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats"
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA06

Négocier aux Achats

Préparation de négociation

Introduction à la négociation achat (7 heures):

- Présentation des objectifs de la formation
- Les enjeux de la négociation dans le processus d'achat
- Les différents types de négociation achat

Préparer et organiser ses négociations :

- Analyse des besoins et définition des objectifs
- Collecte et analyse des informations (fournisseurs, marché)
- Définir une stratégie de négociation : choix des leviers de négociation

Cas pratique : Préparer une négociation : travail en groupes sur un cas réel

Techniques de négociation

Maîtriser les étapes de la négociation :

- Les phases de la négociation : ouverture, discussion, proposition, conclusion
- Techniques pour conduire une négociation efficace

Techniques de communication en négociation :

- L'écoute active et la reformulation
- Gérer les objections et les conflits
- L'importance du langage non-verbal

Cas pratique 2 :

Simulation de négociation : rôle des acheteurs et des fournisseurs, débriefing

Optimiser ses comportements de négociateur

- Gérer son stress et ses émotions
- Adapter son style de négociation en fonction du profil de l'interlocuteur
- Techniques de persuasion et d'influence

Cas pratique : Exercices d'adaptation des comportements selon les situations de négociation

Cas pratique : Négociation complexe : mise en situation avec plusieurs variables à gérer

Conclure une négociation et formaliser un accord

- Techniques pour parvenir à un accord gagnant-gagnant
- Formalisation des accords : contrats, mémos d'entente, etc.

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA06

Négocier aux Achats

- Suivi et gestion de la relation post-négociation

Cas pratique 5 : Simulation finale : conclure une négociation et rédiger un accord

Dates & lieux

Formation sur mesure : nous contacter
La Roche sur Yon
€ 880.00

26 et 27 mars 2026
Angers
€ 880.00

24 et 25 septembre 2026
Le Mans
€ 880.00

03 et 04 décembre 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA06

Négocier aux Achats

- Jeu de définition d'objectif SMART
- Elaboration de listes d'arguments structurés
- Identification de concessions possibles
- Mise en situation (jeu de rôle) d'une négociation

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.