Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1402367F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Comprendre les stratégies d'achat pour mieux les déjouer
- Savoir négocier face à un acheteur
- Maîtriser les techniques de négociation
- Parvenir à conclure une négociation difficile

Programme

- Les enjeux d'une négociation vus du côté des achats
- La préparation d'une négociation à l'achat
- Les principales techniques d'achat et leurs parades : L'accueil ; Le bluff ; Le chaud et le froid ; La technique de l'évidence ; La minimisation des avantages ; La démonstration économique inversée ; La rupture de la négociation
- La boite à outils de l'acheteur moderne : Les concessions et contreparties ; Le tableau d'aide à la décision
- Les 8 profils d'acheteurs : Comportements ; Parades.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165883S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2165884S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402367F