Piloter une négociation achat

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2104840F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

Préparer et organiser ses négociations
Maîtriser les étapes d'une négociation réussie
Assimiler les techniques modernes d'achat-
Adapter ses comportements au profil du vendeur
Conclure une négociation et formaliser un accord
Arbitrer le choix du fournisseur

Programme

Préambule
- Les 7 commandements de l'acheteur
- Rappel du rôle de l'acheteur moderne, partenaire de qualité de ses fournisseurs
La préparation de la négociation
- Le contexte de la négociation et les informations nécessaires à la réussite d'une relation gagnante : marché, concurrence, enjeux, rapport de force acheteur/vendeur…
- La préparation de la négociation
- La mise en place d'une stratégie d'achat, ou comment élaborer un scénario logique à mettre en application
la fixation des objectifs à atteindre au cours de l'entretien
les autres éléments de la négociation
Les concessions acceptables : Le clavier de négociation - Le croisement inversé
Les 4 étapes de l'entretien de négociation
- Accueillir le vendeur : créer l'ambiance
- Fixer l'ordre du jour : prendre le leadership
- Exposer et atteindre ses objectifs : obtenir les meilleures conditions
- Conclure la négociation d'achat : valider les conditions
Les techniques d'achat
- Comment utiliser les incidents et les litiges de manière optimale ?
La méthode iA
- Quels comportements adopter pour équilibrer une négociation ?
Le comportement assertif
- Comment semer le trouble chez le vendeur ?
La menace de rupture de la négociation
Souffler le chaud et le froid
- Comment verrouiller chaque point acquis ?
La technique de l'escalier
- Comment amener le vendeur à se dévoiler ?

L’utilisation judicieuse des silences

La méthode de l’appât

- Comment formaliser une négociation ?

Le compte rendu d’entretien

L’achat à deux : Pourquoi et quand acheter à deux ? - Comment répartir efficacement les rôles ?

Le choix final du fournisseur : L’arbitrage final - Le tableau d’aide à la décision

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167764S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2167765S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2104840F