Négociation à l'achat

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207610F — Mise à jour : 27 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Préparer sa négociation d'achats ;
- Conduire l'entretien ;
- Découverte des outils pratiques à l'achat utilisés dans les entreprises au quotidien ;
- Apprendre les méthodes des professionnels de l'achat ;
- Réduire les coûts liés à l'achat ;
- Adopter un comportement efficace ;
- Répondre aux besoins des clients internes.

Programme

Les phases de la négociation d'achat

- Les étapes d'achat ;
- À quel moment négocier dans le processus d'achats ?
- Préparer l'entretien ;
- Cibler ses objectifs ;
- Évaluer le périmètre ;
- Les points à aborder ;
- Sécuriser le pilotage ;
- Mettre en place une stratégie efficace.

Les outils pratiques à l'achat

- Mettre en place un diagnostic situationnel ;
- Respecter le clausier ;
- L'argumentaire lié à l'achat ;
- La fiabilité d'engagement de l'acheteur ;
- Limites et objectifs ;
- Établir une check-list de questions à soumettre ;
- Pratiquer le questionnement, la reformulation ;
- Écrire le compte-rendu de l'entretien ;
- Connaître les 7 règles d'or d'un bon négociateur.

Comportement à adopter pour réussir une négociation achat

- Avoir une bonne place face à ses interlocuteurs ;
- Bien commencer l'entretien avec une conduite efficace ;
- Prendre le dessus dans un rapport de forces ;
- Mettre en valeur ses ressources ;
- Avoir une bonne élocution et pratiquer l'écoute active pour bien communiquer ;

- Être précis, sûr de soi dans ses dires ;
- Toujours anticiper et montrer de l’empathie au vendeur ;
- Être créatif ;
- Instaurer un climat de confiance avec le fournisseur ;
- Savoir mettre fin à son discours.

Certifications préparées et métiers visés

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

Métiers associés

M1101 — Achats

M1102 — Direction des achats

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287029S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207610F