Négociation à l'achat 2

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207614F — Mise à jour : 27 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Savoir influencer l'interlocuteur ;
- Pour mieux collaborer, créer la complicité avec vos clients ;
- Utiliser différents registres de communication ;
- Adopter le relationnel adéquat pour mieux convaincre vos fournisseurs ;
- Gérer les situations qui ont un enjeu ;
- Atteindre vos objectifs ;
- Respecter les valeurs de l'entreprise dans un contexte d'achats responsables.

Programme

Organisation et structure de la négociation

- Connaître la méthode à un haut niveau ;
- Les points importants à chaque étape de la négociation ;
- Gestion du temps ;
- Diagnostic des vrais enjeux.

Affuter son sens de l'observation

- Identifier la marge de manœuvre de l'acheteur et du vendeur ;
- Observer la communication non-verbale du vendeur grâce à son comportement (1er outil PNL) ;
- Diagnostiquer la communication de son interlocuteur ;
- Repérer les indicateurs de conclusion de la négociation.

Augmenter sa souplesse

- Mettre en place des techniques de synchronisation (2 outil de la PNL) ;
- Adapter son comportement et sa communication en fonction du style de négo-communicant ;
- Enfin, développer sa flexibilité mentale grâce aux 3 modes de perception.

La composante émotionnelle

- Mettre en place une bonne interaction réflexion/ émotions ;
- Créer un lien entre émotions, comportements et croyances ;
- Mettre en avant ses émotions qui auront un impact important en cours de négociation ;
- Préparer une future négociation (3 outil issu de la PNL).

Accroître sa force de persuasion :

- Savoir persuader en mettant en place un bon argumentaire de vente et en utilisant des techniques de persuasion ;
- Développer sa confiance en soi ;
- Prendre en compte les forces et les faiblesses liées à votre style de négo-communicant ;
- Motiver le vendeur.

Maîtriser les situations difficiles

- Contourner les techniques de manipulation ;
- Savoir utiliser les silences ;
- Désamorcer l’agressivité.

Certifications préparées et métiers visés

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

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287037S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207614F