

Public et prérequis

Acheteurs confirmés, Responsables achats
Chefs de projets impliqués dans des négociations fournisseurs complexes
Cadres ou techniciens expérimentés amenés à négocier des contrats à forts enjeux.

Les objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Élaborer une stratégie de négociation achats complexe intégrant enjeux économiques, techniques et relationnels.
Analyser le marché fournisseurs et les rapports de force.
Utiliser des techniques avancées d'influence et de persuasion.
Conduire des négociations à forts enjeux (multiacteurs, déséquilibrées, conflictuelles).
Sécuriser et formaliser des accords contractuels complexes.
Piloter la relation fournisseur dans une logique de performance durable.

Modalité d'évaluation

Exercices tout au long de la formation
Mise en situation de négociation complexe
Grilles d'observation en simulation
Débriefings collectifs et retours individualisés.
Feedback du formateur

Contenu de la formation

1 - Enjeux stratégiques de la négociation achats
Achats stratégiques et critiques
Création de valeur et performance globale
Positionnement de l'acheteur expert

2 - Analyse du marché fournisseurs
Segmentation fournisseurs
Analyse du rapport de force
Gestion des risques achats
Matrice de Kraljic et outils d'aide à la décision

3 - Préparation stratégique de la négociation
Définition des objectifs stratégiques
Construction de scénarios de négociation
BATNA / ZOPA / MESORE
Anticipation des stratégies adverses

4 - Techniques avancées de négociation
Influence et persuasion
Biais cognitifs et comportements en négociation
Techniques d'ancrage, concessions, cadrage

RÉFÉRENCE
COMM-202

CENTRES DE FORMATION
**NEVERS, AUXERRE, JOIGNY,
SENS**

DURÉE DE LA FORMATION
3 jours / 21 heures

ACCUEIL PSH
**Formation ouverte aux
personnes en situation de
handicap. Moyens de
compensation à étudier avec le
référént handicap du centre
concerné.**

Les + Formation 58-89

- 1200 Jeunes formés par an
 - 600 contrats d'alternance à pourvoir
 - 500 entreprises partenaires
 - Accompagnement individualisé
 - Diplômes reconnus par l'Etat
-
- Savoir-être, management, sécurité
 - Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
 - Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

5 - Négociations complexes
Négociation multi-interlocuteurs
Négociation en contexte multiculturel
Négociation avec fournisseur en situation dominante ou de monopole

6 - Gestion des tensions et conflits
Communication assertive
Gestion des objections difficiles
Sortir des blocages et impasses
Préserver la relation tout en défendant ses intérêts

7 - Simulations de négociations expertes
Jeux de rôle complexes inspirés de cas réels
Travail en équipe de négociation
Analyse des postures et des résultats

8 - Sécurisation contractuelle
Clauses clés des contrats achats
Gestion des risques juridiques
Suivi et pilotage des engagements fournisseurs

9 - Pilotage post-négociation
Indicateurs de performance achats
Suivi de la relation fournisseur
Capitalisation des négociations

Validation et certification

Attestation de formation

Date de mise à jour

11/02/2026