

NÉGOCIATION ACHATS

2 JOURS – 14H



La négociation achats ne se limite pas à obtenir une baisse de prix. Elle consiste à préparer, conduire et sécuriser un accord équilibré intégrant les enjeux économiques, techniques, contractuels, calendaires et relationnels.

Cette formation permet de structurer une démarche de négociation adaptée aux achats B2B, avec une attention particulière portée aux environnements projets, fournisseurs critiques, prestations intellectuelles, travaux et achats techniques.



PRÉREQUIS, PUBLIC CIBLE

- Connaissance de base du processus achats souhaitée
- Acheteurs, responsables achats, chefs de projet, ingénieurs d'affaires, prescripteurs techniques, contract managers ou managers amenés à négocier avec des fournisseurs



MODALITÉS

- 2 jours (14h)
- Présentiel
- Accessibilité PMR
- Dispensée en français



TARIF

- 1 400 € HT par personne
- 2 à 8 personnes



CONTACT

christophe.berthou@setec.com



OBJECTIFS

- Préparer une négociation achats à partir d'objectifs clairs
- Identifier les marges de manœuvre économiques, techniques et contractuelles
- Construire une stratégie de négociation adaptée au contexte fournisseur
- Conduire un échange structuré avec un fournisseur
- Gérer les situations de tension, d'impasse ou de déséquilibre
- Sécuriser les engagements obtenus à l'issue de la négociation



PROGRAMME

▪ Analyse du rapport de force fournisseur

Préparation des arguments économiques, techniques et contractuels
Ouverture et cadrage de l'échange
Questionnement, écoute active et reformulation
Traitement des objections
Gestion des concessions et contreparties

▪ Conclusion et formalisation des accords

Négociations spécifiques
Négociation prix
Négociation délais
Négociation clauses contractuelles
Négociation en situation de fournisseur unique
Négociation en environnement projet ou travaux



NOTRE MÉTHODE

Outils / Moyens

- Apports méthodologiques courts suivis de mises en situation
- Exercices de préparation de négociation sur cas concrets
- Jeux de rôle avec scénarios fournisseurs réalistes
- Débriefings opérationnels centrés sur les comportements, les arguments et les résultats obtenus

Evaluation

- Mises en situation évaluées
- QCM de fin de formation
- Auto-évaluation de la progression par le stagiaire

Repartez avec...

- Une trame de préparation de négociation achats
- Une grille d'analyse du rapport de force fournisseur
- Un support de formation
- Une fiche réflexe sur les concessions et contreparties