ACHATS

Négociation achats : préparer son cadrage, mener l'entretien et conclure l'accord

L'acheteur qui négocie sans préparation subit le rythme du commercial : il découvre les hausses annoncées, discute uniquement le prix, concède des volumes ou des délais de paiement sans contrepartie et signe un accord qu'il ne sait pas défendre en interne. Les gains obtenus s'évaporent ensuite en cours d'exécution. Cette journée de sept heures structure la préparation — analyse du besoin du marché fournisseur et du rapport de force — puis la conduite de l'entretien : ouverture argumentation traitement des objections et concessions contre contreparties. Les entretiens sont joués et repris en groupe.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 980 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs approvisionneurs responsables achats et toute personne amenée à négocier avec des fournisseurs.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser le besoin et le marché fournisseur avant d'ouvrir la négociation
- Évaluer le rapport de force et identifier ses marges de manœuvre
- Fixer des objectifs chiffrés une limite et une position de repli
- Conduire l'entretien et traiter les objections de prix
- Échanger chaque concession contre une contrepartie
- Formaliser l'accord et sécuriser son application dans la durée

03 Programme détaillé

M1 Préparation et rapport de force

- La négociation se gagne avant l'entretien
- Décomposer le besoin et repérer les coûts cachés
- Analyser le marché fournisseur et les alternatives disponibles
- Évaluer la dépendance réciproque entre les deux entreprises
- Fixer objectif limite et position de repli sur chaque point négociable
- Préparer les questions à poser en ouverture
- Atelier : Chaque participant construit la grille de préparation d'une négociation qu'il doit réellement mener.

M2 Conduite de l'entretien

- Tenir son cadre face à un vendeur entraîné
- Ouvrir l'entretien et fixer l'ordre du jour
- Questionner pour faire apparaître les marges du fournisseur
- Argumenter au-delà du prix sur les délais la qualité et les services
- Traiter les objections et les annonces de hausse
- Repérer les techniques de pression et y répondre
- Mise en situation : Entretien joué avec un fournisseur qui annonce une hausse de tarif justifiée par ses coûts matières.

M3 Conclusion et suivi de l'accord

- Transformer l'accord oral en engagement tenu
- Échanger les dernières concessions contre des contreparties
- Reformuler et verrouiller les points acquis
- Rédiger un compte rendu envoyé au fournisseur
- Traduire l'accord dans le contrat et les conditions de commande
- Suivre l'application réelle et préparer la prochaine négociation
- Cas pratique : Rédaction du compte rendu d'une négociation jouée puis comparaison avec la version rédigée par le fournisseur.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 980 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr