ACHATS

Négociation d'achats Beyond Conflict : désamorcer, négocier et rééquilibrer

Certaines négociations d'achats ne relèvent plus de la technique : le fournisseur est en position dominante, la relation s'est tendue au fil des litiges et chaque échange devient une épreuve. Les méthodes classiques de préparation et d'argumentation n'y suffisent plus car le blocage est devenu relationnel autant qu'économique. Trois jours pour traiter ces situations à l'aide de l'approche Beyond Conflict : identifier la nature réelle du blocage, interrompre l'escalade, reconstruire un espace de discussion et rééquilibrer progressivement la relation. Les cas travaillés sont les négociations bloquées apportées par les participants et rejouées jusqu'à obtenir une issue praticable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel**	**À partir de 2 350 € 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 confirmés responsables achats et négociateurs expérimentés confrontés à des situations de blocage ou de dépendance fournisseur.

PRÉREQUIS
Pratiquer régulièrement la négociation d'achats et avoir suivi un niveau de perfectionnement en négociation.

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 :

- Diagnostiquer la nature du blocage dans une négociation dégradée
- Repérer les mécanismes d'escalade et les interrompre
- Conduire un entretien avec un interlocuteur en position dominante
- Rétablir un espace de discussion après une rupture de confiance
- Construire des scénarios de sortie acceptables par les deux parties
- Rééquilibrer durablement la relation avec un fournisseur stratégique

03 Programme détaillé

M1 Diagnostiquer le blocage

- Nommer ce qui bloque vraiment
- Distinguer le désaccord sur le fond de la rupture relationnelle
- Analyser la dépendance mutuelle et ses effets sur le rapport de force
- Repérer les intérêts non exprimés de chaque partie
- Évaluer les solutions de repli dont on dispose réellement
- Situer les acteurs influents chez le fournisseur et en interne
- Atelier : Diagnostic croisé des négociations bloquées apportées par les participants.

M2 Comprendre l'escalade

- Ce qui transforme un désaccord en conflit
- Identifier les déclencheurs d'escalade dans un échange
- Repérer ses propres réactions sous pression
- Distinguer la position affichée de l'intérêt poursuivi
- Analyser l'effet des menaces et des ultimatums sur la suite
- À retenir : L'escalade se nourrit des réponses apportées autant que des propos qui la déclenchent.

M3 Désamorcer et rouvrir la discussion

- Reprendre la parole sans céder
- Interrompre une séquence d'escalade en cours d'entretien
- Traiter une attaque personnelle sans la relayer
- Reformuler les intérêts pour déplacer le débat
- Proposer un nouveau cadre de discussion accepté par les deux parties
- Rétablir la confiance par des engagements courts et tenus
- Mise en situation : Reprise de contact avec un fournisseur après une rupture d'échange de plusieurs semaines.

M4 Négocier en position défavorable

- Quand le rapport de force n'est pas de son côté
- Préparer ses marges de manœuvre en situation de dépendance
- Élargir le champ de la négociation au-delà du prix
- Construire des scénarios de sortie et les hiérarchiser
- Utiliser le temps et les appuis internes comme leviers
- Conclure un accord partiel pour relancer la relation
- Cas pratique : Négociation avec un fournisseur unique qui annonce une hausse tarifaire non justifiée.

M5 Rééquilibrer dans la durée

- Sortir de la dépendance pas à pas
- Construire un plan de réduction de la dépendance
- Installer un rythme de revue avec le fournisseur
- Traiter les litiges avant qu'ils ne contaminent la relation
- Suivre les engagements pris de part et d'autre
- Décider du maintien ou de la sortie de la relation
- Atelier : Construction du plan de rééquilibrage sur une relation fournisseur apportée par un participant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 2 350 € 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