ACHATS

Négociation d'achats : préparer son mandat, conduire l'entretien et conclure

En face de l'acheteur, le commercial a été formé : il connaît ses marges, ses arguments et les concessions qu'il peut lâcher sans douleur. L'acheteur arrive souvent avec un objectif de remise et rien d'autre. L'entretien se réduit alors à un marchandage sur le prix, où la seule variable disponible est celle que le vendeur avait préparée. Deux jours pour installer une pratique structurée de la négociation d'achats : construire son mandat et ses variables avant l'entretien, ouvrir et conduire la discussion, traiter les objections et les tactiques de pression, puis conclure et formaliser l'accord. Le programme pose les bases et n'exige aucune expérience préalable de la négociation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 720 € 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 et approvisionneurs en prise de fonction ainsi que prescripteurs amenés à négocier des conditions avec leurs 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 :

- Préparer une négociation en fixant ses objectifs et ses limites
- Identifier les variables négociables au-delà du prix
- Conduire l'entretien et garder la maîtrise des échanges
- Traiter les objections et les tactiques de pression du vendeur
- Conclure et formaliser l'accord obtenu

03 Programme détaillé

M1 Préparer avant d'entrer en salle

- Le mandat et les marges de manœuvre
- Fixer un objectif un seuil de rupture et une solution de repli
- Identifier les variables négociables autres que le prix
- Analyser le rapport de force et la dépendance réciproque
- Rassembler les informations utiles sur le fournisseur et son marché
- Atelier : Rédaction d'une fiche de préparation sur une négociation réelle du participant.

M2 Ouvrir et conduire l'entretien

- Prendre la main dès les premières minutes
- Fixer le cadre et l'ordre du jour de l'échange
- Questionner pour découvrir les contraintes du vendeur
- Annoncer une exigence et la justifier
- Gérer les silences et le rythme de la discussion
- Mise en situation : Ouverture d'une négociation face à un commercial qui impose son propre ordre du jour.

M3 Argumenter et échanger les concessions

- Ne rien donner sans contrepartie
- Traiter les objections sans se justifier
- Répondre aux tactiques de pression et d'urgence
- Formuler une concession conditionnelle
- Reconstruire un accord quand la discussion se bloque
- Cas pratique : Négociation d'une hausse de tarif annoncée par un fournisseur en position forte.

M4 Conclure et sécuriser

- De l'accord verbal à l'engagement écrit
- Repérer les signaux de conclusion
- Récapituler l'accord point par point avant de clore
- Formaliser par écrit et faire valider en interne
- Évaluer sa négociation et préparer la suivante
- Atelier : Rédaction du compte rendu d'accord à partir d'une négociation jouée en séance.

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 1 720 € 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