



100 % de satisfaction  
et 100 % d'objectifs atteints en 2024

## Formation : Préparez et menez des négociations gagnantes avec vos fournisseurs et prestataires

### Objectifs de la formation :

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

- Mener avec succès les négociations d'achats de produits ou de services pour l'entreprise
- Préparer les éléments clés nécessaires au bon déroulement d'une négociation
- Reconnaître les différentes stratégies classiques de négociation
- Conduire et analyser les négociations d'achats grâce à des outils simples

**Intervenant :** Philippe BEAUD, Consultant en achat durable

### Déroulé pédagogique :

De 09h à 12h30 : Identifier les postures bénéfiques à la conclusion d'une négociation  
Les différentes attitudes possibles en négociation – approche de Kilmann : Quels sont les caractéristiques, les bénéfices/les risques de chaque type d'approche en tant qu'acheteur vis-à-vis d'un fournisseur/prestataire ?

Quelle approche et type de stratégie privilégier en fonction de l'enjeu et de la criticité de la catégorie d'achats pour l'entreprise ? (Analyse avec la matrice de Kraljic)

Les apports de la Négociation Raisonnée (Fischer & Ury, Harvard) : les facteurs clés de succès pour construire une négociation gagnante pour les 2 parties

De 13h30 à 17h : Préparer et conduire efficacement l'entretien de négociation

En amont de la négociation : analyser les 6 leviers de pouvoir dans la relation acheteur/fournisseur

Clarifier et prioriser des objectifs, identifier ses marges de manoeuvre

Développer et améliorer son écoute active

Développer son assertivité : autodiagnostic d'assertivité - Identification des axes à travailler pour améliorer son assertivité lors d'une négociation avec ses fournisseurs

**Public :** H/F, Dirigeant, Achats, acheteurs,

**Prérequis :** Avoir déjà conduit des négociations fournisseurs

### Coût par participant :

Adhérents 2025 : Nous consulter

Non Adhérents 2025 : Nous consulter

*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.*

**Lieu :** En entreprise

**Date :** Date sur mesure

**Délai d'accès :** 15 jours avant le début de la formation

Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

**Durée :** Durée sur mesure (Durée sur mesure)

Présentiel

### Contact pédagogique :

**Coralie BENITO**

04 90 31 55 19

[coralie@ariasud.com](mailto:coralie@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Laure DUPIN**

04 90 31 55 08

[laure.dupin@foodinpaca.com](mailto:laure.dupin@foodinpaca.com)





## Méthodes et outils pédagogiques :

Méthodes participatives et actives  
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation  
Partage d'expériences  
Support de formation remis aux stagiaires  
Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

## Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

## Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émergence, attestation de formation et certificat de réalisation.

\*\*\*\*

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après la deadline d'inscription, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation*

**Programme mis à jour le 03/09/2024**

Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro :

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*

N° de Certificat Qualiopi :

[FR064985-01](#)

