



## FORMATION EXPÉRIENTIELLE

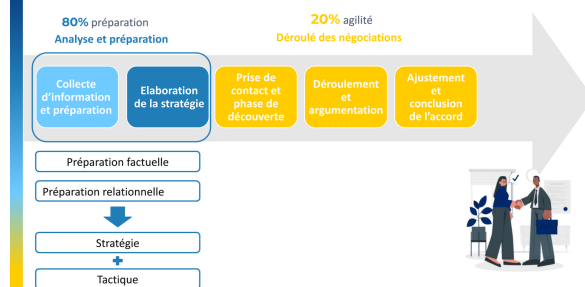
Achats publics & privés  
Présentiel ou distance

## NÉGOCIATION ACHATS

*Une formation pour construire sa stratégie,  
tenir ses positions et conclure des accords  
créateurs de valeur.*

**Apprendre en négociant :**  
préparer, jouer, observer, recommencer.

## Les étapes de la négociation



18

**2 JOURS**

14 h

**100 %**

de satisfaction

**9,1/10**

Note moyenne

**PUBLIC & PRIVÉ**

présentiel ou distance

## CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

- Analyser les enjeux, le rapport de force et les acteurs.
- Fixer ses bornes : point annoncé, cible et solution de repli.
- Construire sa solution de repli et son plan de concessions.
- Argumenter, traiter les objections
- Gérer la tension.
- Conclure, formaliser l'accord

## EXPÉRIENCES SIGNATURES

## DES CAS MÉTIERS

Travaux, informatique, prestations intellectuelles, services ou fournitures : les scénarios sont adaptés aux enjeux des participants.

## UN MODE TOURNOI

Airbus, cuisine ou cas métier : les équipes négocient, observent, reçoivent du feedback puis rejouent avec de nouvelles contraintes.

Une pédagogie immersive :

cas courts, jeux de rôles, tournoi, feedback par les pairs et transposition aux négociations réelles.

MÉTHODE  
DES  
BORNES

Un point d'annonce pour amorcer la négociation

Une cible réaliste

Solution(s) de repli

## PUBLIC

Acheteurs, responsables achats, contract managers, chefs de projet, juristes et prescripteurs.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## LE PARCOURS

## JOUR 1 • PRÉPARER &amp; STRATÉGIE

0 h 15

**Ouverture & positionnement****CADRAGE** Attentes, pratiques actuelles et difficultés rencontrées.

0 h 45

**Comprendre la négociation****REPÈRES**

Formes de négociation, sources de complexité et modes de résolution des conflits.

1 h 00

**Analyser la situation****PRÉPARATION FACTUELLE** Enjeux, acteurs, informations, contexte, rapport de force et objectifs cachés.

1 h 00

**Définir ses bornes****MÉTHODE** Par thème : point annoncé, cible, point de rupture et solution de repli.

1 h 00

**Construire sa stratégie****CAS FIL ROUGE** SWOT, offensive/défensive/partenaire, thèmes, priorités et zones d'échange.

2 h 00

**Tactique & Round 1****MISE EN SITUATION** Plan de jeu, concessions et rôles ; préparation sur grille, face-à-face acheteur/fournisseur et débrief.

0 h 30

**Débrief & clôture du jour 1****ANCRAGE** Feedback du premier round, acquis, axes de progrès et préparation du tournoi.

## JOUR 2 • NÉGOCIER &amp; CONCLURE

0 h 15

**Réactivation****ANCRAGE**

Quiz, retour sur le round 1 et objectifs individuels.

1 h 00

**Posture & communication****RELATIONNEL**

Écoute, questionnement, reformulation, non-verbal et profils d'interlocuteurs.

1 h 00

**Argumenter & traiter les objections****TECHNIQUES**

SOC, APB, faits-preuves-bénéfices, questions et réponses aux objections.

0 h 45

**Gérer tension, blocage & ultimatum****MAÎTRISE** Faire varier la pression, tenir ses limites et rouvrir une voie d'accord.

2 h 00

**Tournoi de négociation****NÉGO CHALLENGE**

Cas métier ou fun, rôles alternés, observation et rounds à contraintes progressives.

1 h 00

**Conclure & formaliser l'accord****SÉCURISATION**

Synthèse des accords/désaccords, engagements, compte rendu et suites contractuelles.

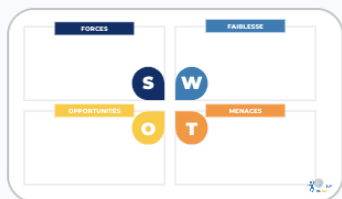
0 h 30

**Débrief, évaluation & clôture****PASSAGE À L'ACTION**

Feedback croisé, auto-évaluation, quiz final, plan de progrès et satisfaction.

**FORMAT  
1 JOUR****LES FONDAMENTAUX EN UNE JOURNÉE****Préparation, méthode des bornes, argumentation et mises en situation.***Idéal pour installer une méthode commune et s'entraîner sur un cas ciblé.**Le format 2 jours (recommandé) intègre plusieurs rounds et le tournoi final.*

## Cas pratiques et tournois de négociation disponibles en présentiel et en distanciel.



**FICHE ACHETEUR**

| Données                               | Montant initial     | Montant final       |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Taux de réduction en faveur du client | 50 % à 40 %         | 42 % à 40 %         |
| Informations de la facture            | 50 % à 40 %         | 50 % à 40 %         |
| Qualité du service client             | 5,0                 | 5,0                 |
| Meilleure performance globale         | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |
| Meilleure                             | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |
| Meilleure                             | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |

**FICHE ENTREPRISE**

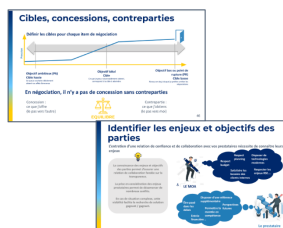
| Données                               | Montant initial     | Montant final       |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Taux de réduction en faveur du client | 50 % à 40 %         | 42 % à 40 %         |
| Informations de la facture            | 50 % à 40 %         | 50 % à 40 %         |
| Qualité du service client             | 5,0                 | 5,0                 |
| Meilleure performance globale         | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |
| Meilleure                             | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |
| Meilleure                             | 50 000 € à 40 000 € | 50 000 € à 40 000 € |

## Création d'animation en format atelier

Livrables remis à l'issue de l'atelier :

Infographie des bonnes pratiques en négociation

Des supports de qualité



6

## Tournois de négociation

2h30 d'activité



Une progression identifiable par les participants sur les différents cas de négociation

### MODALITÉS

- Présentiel ou distance
- Jeux physiques et digitaux
- Supports et outils remis

### ÉVALUATION

- Positionnement initial
- Observation & quiz final
- Plan d'action + attestation

### LIVRABLES

- Support de formation
- Grille de préparation par bornes
- Fiches cas + plan de progrès

### INTRA-ENTREPRISE

**1 990 € HT / jour / groupe**

1 à 8 participants  
à distance ou dans vos locaux  
Catalogue ou semi-mesure.  
2 jours : 3 980 € HT  
ingénierie complémentaire possible.

### INTER-ENTREPRISES

**990 € HT / personne / jour**

À distance ou Paris Saint-Lazare  
Session maintenue dès 3 participants.  
– 10 % dès 2 collaborateurs  
lieu, pauses et déjeuner inclus en présentiel.

### QUALIOP

Certifié pour les actions de formation  
certificat n° 334511-1 valable jusqu'au 08/10/2027

**PARLONS DE VOTRE BESOIN**  
melanie.spagnuolo@buythemoon.fr