PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · TECHNIQUES DE VENTE

À distance, en classe virtuelle

Mener une négociation achat

Réf MM-PROG-COM-2-010-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Montée en compétence sur la négociation achat pour optimiser les conditions, sécuriser les fournisseurs et créer de la valeur.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Préparer une stratégie de négociation achat avec analyse de la dépense
2. Construire une négociation achat intégrant coût complet, critères responsables et sourcing alternatif
3. Maîtriser les tactiques du négociateur acheteur et créer de la valeur partagée
4. Sécuriser la relation contractuelle et gérer les risques fournisseurs

POUR QUI

Acheteurs, responsables achats, dirigeants et fonctions support négociant des achats. Niveau débutant à intermédiaire en achats ou en négociation.

AVANT DE COMMENCER

Expérience des achats ou des fonctions financières / opérationnelles

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Un cas de négociation achat à préparer pendant la formation

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Stratégie de négociation achat · Techniques du négociateur acheteur

Analyse de la dépense et matrice de Kraljic · Postures et conduite d'entretien de négociation achat

MODULES 3 ET 4

Leviers de négociation achat et coût complet · Sécurisation contractuelle et risques d'achat

Prix, conditions de paiement, délais · Clauses contractuelles et points de vigilance en achat

MODULE 5

Pilotage fournisseur et plan de négociation achat

Suivi et évaluation fournisseur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports

Cas pratiques

Simulations de négociation achat

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Stratégie de négociation achat

Analyse de la dépense et matrice de Kraljic · Sourcing, présélection et sourcing alternatif · Benchmarks d'achat sectoriels · Préparation de la négociation achat : objectifs, meilleure alternative de repli, leviers

MODULE 2 · 5H

Techniques du négociateur acheteur

Postures et conduite d'entretien de négociation achat · Tactiques du négociateur achat · Création de valeur partagée vs pression tarifaire · Analyse post-négociation

MODULE 3 · 6H

Leviers de négociation achat et coût complet

Prix, conditions de paiement, délais · Coût complet et arbitrages en négociation achat · Qualité, services et niveaux de service · Innovation et co-construction avec les fournisseurs · Achats responsables : critères RSE et environnementaux

MODULE 4 · 3H

Sécurisation contractuelle et risques d'achat

Clauses contractuelles et points de vigilance en achat · Gestion des risques fournisseurs · Contractualisation et avenants

MODULE 5 · 3H

Pilotage fournisseur et plan de négociation achat

Suivi et évaluation fournisseur · Plan d'action de négociation achat et sketchs

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de plan de négociation · Livrable : plan de négociation achat complet sur cas réel

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44