



Négociation Achat Difficiles

Maîtrisez les techniques avancées de négociation d'achat, même dans les contextes les plus complexes. Ce module de 2 jours vous outille pour défendre vos intérêts et conclure des accords avantageux.

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/negociation-achat-difficiles>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
ACL45

 CATÉGORIE
Négociation d'achat

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Acquérir les outils et méthodes permettant de mener à bien des négociations difficiles
- ✓ Etre en capacité de gérer les situations conflictuelles

POUR QUI ?

- ✓ Toute personne souhaitant perfectionner son approche de la négociation, notamment en situation difficile



Programme détaillé

1 / Démystifier la négociation

- Comprendre pourquoi un bon communicant n'est pas automatiquement un bon négociateur
- Evaluer son profil de négociateur
- "Négocier en situation difficile" : Les différentes situations concernées
- Développer un mental fort avant la rencontre, oser la "confrontation positive"

2 / Maîtriser ses comportements dans une négociation difficile

- Les attitudes et les comportements spontanés dans le cadre d'une difficulté
- L'auto-diagnostic de ses capacités à négocier
- L'affirmation de soi dans le cadre d'une négociation

3 / Réduire les facteurs de tension de négociation grâce aux best practices

- La divergence des stratégies
- La divergence des préparations à la négociation et des méthodes
- La compatibilité des personnalités
- La compatibilité des cultures d'entreprise
- Le monde de l'achat et le monde de la vente
- Application de la méthodologie de résolution de problèmes aux différentes situations

4 / Renforcer sa capacité à gérer les situations conflictuelles

- L'élaboration de plans d'actions et de la stratégie de négociation
- Le " désamorçage " de la situation conflictuelle

- Adaptation de son comportement à la situation de conflit
- Résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur

5 / Mener son entretien avec détermination

- Adaptation de son comportement à son interlocuteur
- Le suivi et le contrôle des conclusions de la négociation

6 / Gérer ses émotions et son stress

- Dissimulation de son inquiétude et l'affirmation de son assurance
- Gestion des objections
- La possibilité d'un affrontement
- Gestion des cas de stress les plus fréquents
- La capacité de recul

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 14 au 15 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 10 au 11 Sep. 2026

 Distanciel

 10 au 11 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 13/07/2026 — Réf : ACL45
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance