Leviers d'efficacité économique de l'achat

Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | APUB-6819131 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 435 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Préparer et conduire une négociation d'achat
- Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques
- Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementale

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 82,14%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire mais cette formation n'aborde pas les aspects juridiques de la négociation qui sont traités dans la formation « Le cadre juridique de la négociation »

Public concerné

Responsables, chefs de services, acheteurs et toute autre personne amenée à négocier dans le cadre de son activité et souhaitant perfectionner son approche et ses méthodes de négociation

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

Comprendre le processus de la négociation

- Définir la négociation d'achat gagnant-gagnant
- Intégrer le fondement de la négociation
- S'approprier les logiques de la négociation
- Identifier les différentes phases de la négociation

Préparer la négociation

- Définir l'objet de la négociation et les points à négocier
- Analyser les atouts et les faiblesses de la négociation : utilisation de la matrice FFOM
- Identifier l'espace négociable et la zone d'accord possible
- Gérer la phase d'objection et les concessions
- Définir les comportements à adopter
- Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
- Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre et identifier ses leviers d'action
- Structurer les étapes de la négociation
- Assurer l'organisation matérielle de la négociation

Recourir à l'IA pour préparer sa négociation et construire sa stratégie

- Recueillir et analyser les informations
- Structurer la préparation
- Identifier les points de vigilance et les opportunités
- Clarifier les objectifs prioritaires
- Hiérarchiser les concessions envisageables
- Préparer les arguments
- Anticiper différents scénarios de négociation.

Conduire l'entretien de négociation

- Accueillir et prendre la mesure de son interlocuteur
- Entrer en matière et cadrer la négociation
- Vérifier et/ou identifier les attentes de son interlocuteur, valider ses hypothèses de départ
- Faire ou solliciter des propositions

- Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
- Savoir conclure la négociation

2e jour

S'entraîner à la négociation (sur la base de jeux et de mises en situation)

ÉTUDES DE CAS
Jeux de rôles acheteur/vendeur

- Construire un scénario (sur la base de cas simples à développer)
- Préparer la négociation (clauses à négocier, objectifs, arguments, objections, ordre des clauses) en groupes (un groupe d'acheteurs, l'autre de vendeurs)
- Jouer le scénario préparé en face à face
- Observer et rapporter les points qui font progresser la négociation ou ceux qui la freinent

Débriefing et apports sur les négociations (en groupe)

- Échanger et solliciter les informations!
- Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation
- Déceler les scénarios à risque et éviter l'altération des échanges
- Identifier les typologies de comportement
- Utiliser les bonnes transactions
- Créer les conditions d'un dialogue constructif
- Préserver une relation durable avec son interlocuteur

Cette formation est entièrement consacrée aux techniques de négociation et n'aborde pas les aspects juridiques des marchés publics. Ceux-ci sont traités dans la formation Le cadre juridique de la négociation.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis :
Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.

Évaluation à chaud :
À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.

Évaluation à froid :
À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.