Leviers d'efficacité économique de l'achat

Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | APUB-6819132 | 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

- Gérer des négociations en situation complexe et éventuellement conflictuelle
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation
- Appliquer les méthodes d'analyse comportementale pour décrypter vos interlocuteurs et développer ses compétences de négociateur

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

Pratiquer la négociation ou avoir suivi notre formation « Techniques de négociation dans l'achat public – Niveau 1 »

Public concerné

Acheteurs, négociateurs et toute personne amenée à négocier des achats

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

Identifier les facteurs de complexité d'une négociation

- Un rapport de forces déséquilibré (fournisseur unique, achat critique)
- Un domaine/projet complexe, stratégique, délicat avec des enjeux forts
- Un différend important, voire un conflit
- Une négociation en groupe (implication de plusieurs acteurs)
- Une négociation avec des personnes difficiles
- Une négociation interculturelle...

Développer son pouvoir de négociation d'acheteur

- La balance des pouvoirs acheteur/vendeur
- Développer ses pouvoirs à l'achat
- Développer son attractivité en tant que donneur d'ordres, acheteur public

Négocier avec un fournisseur en situation de monopole

- Identifier les enjeux que vous représentez pour le fournisseur
- Utiliser la matrice achats ou matrice de Kraljik pour situer votre projet d'achat dans celle-ci
- Définir quels leviers actionner

ÉTUDE DE CAS
Une mise en situation préliminaire sera proposée aux participants afin de leur permettre d'identifier les enjeux de leur achat, les pouvoirs et leviers dont ils disposent dans certaines situations d'achat (achat stratégique, achat critique notamment)

OUTILS
Fiches méthode AIDA (Attention Intérêt Désir Action), SONCAS (Sécurité Orgueil Nouveauté Confort Argent Sympathie)

Balance des pouvoirs et matrices achats (Kraljik, attractivité)

Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations

- Mieux connaître sa personnalité et son profil de négociateur
- Connaître les méthodes classiques des vendeurs (AIDAA et SONCAS) pour déceler les motivations de l'interlocuteur du fournisseur

OUTILS
Fiches méthode AIDA (Attention Intérêt Désir Action), SONCAS (Sécurité Orgueil Nouveauté Confort Argent Sympathie)

AUTODIAGNOSTIC
Quels profil et style de négociateur êtes-vous ?

2e jour

Identifier son profil de négociateur, les forces et faiblesses des fournisseurs et leurs motivations (suite)

- Analyser ses réussites en négociation et les échecs ou problèmes rencontrés
- Savoir identifier la personnalité de son interlocuteur pour mieux le cerner et faire évoluer son style personnel
- Décrypter la communication non verbale de son interlocuteur
- Se synchroniser avec son interlocuteur (utiliser les bases de la méthode PNL)
- Utiliser l'intelligence émotionnelle dans la négociation (écoute active, empathie, questionnement et reformulations)

Sortir d'une situation de conflit ou d'entretien bloqué tout en préservant ses intérêts et la relation avec son interlocuteur

- Travailler la confiance en soi et l'affirmation de la relation de négociation (développer son assertivité pour conduire la négociation, convaincre en vue d'un accord)
- Savoir gérer ses émotions
- Utiliser le DESC pour dénouer une situation de conflit, de blocage de la négociation

OUTILS
Le DESC

ATELIER EN SOUS-GROUPES
Mise en pratique des 4 étapes du DESC (Décrire les faits, exprimer les Émotions, proposer des Solutions, décrire les Conséquences positives) dans différentes situations de blocages

Négocier en équipe (ou avec plusieurs interlocuteurs)

- Identifier les différents acteurs et décrypter les jeux d'influence et de décision dans l'équipe du fournisseur
- Savoir distribuer les rôles de l'équipe acheteuse avant l'entretien de négociation (leader, participants)
- Gérer les relations entre les acteurs du processus achat

ÉTUDE DE CAS
Séquences vidéo simulant une séquence de négociation en équipe
Analyse et débriefing en groupe

Vaincre les objections

- Comprendre l'objection
- Exploiter l'objection pour amener à une conclusion satisfaisante

ÉTUDE DE CAS
Travail en sous-groupes sur le recensement des objections les plus fréquentes :
- identification des difficultés rencontrées
- restitution et présentation en plénière, mutualisation des meilleures approches
- le traitement des objections, exploitation en séance des travaux réalisés par les sous-groupes

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.