GLOBAL BUYING SERVICES

IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

10/14 RUE JEAN PERRIN
17000 LA ROCHELLE

FORMATION NÉGOCIATION

Mise à jour le 07 juillet 2026

GLOBAL BUYING SERVICES

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

DÉLIVRÉE PAR ICPF CERTIFICATION QUALITÉ

cofrac CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES
Accréditation N° 5-0616
Portée disponible sur www.cofrac.fr

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

SOMMAIRE

Introduction : page 3

Public visé : page 4

Pré-requis : page 5

Objectifs de la formation : page 6

Evaluation : page 7

1ère et 2ème journées : page 8

3ème et 4ème journées : page 9

5ème et 6ème journées : page 10

Méthodes mobilisées Accessibilité : page 11

Votre formateur : page 12

Délai d'accès : page 13

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

INTRODUCTION

Dans un contexte professionnel où les relations commerciales et les échanges stratégiques jouent un rôle clé, maîtriser l'art de la négociation est un atout indispensable. Cette formation a pour objectif d'accompagner les participants dans le développement de compétences clés pour conduire des négociations efficaces et structurées.

À travers un programme alliant théorie et pratique, les stagiaires apprendront à comprendre les enjeux des négociations, à analyser les rapports de force, et à appliquer des techniques adaptées à leurs objectifs professionnels. Accessible à tous, cette formation s'adresse aussi bien aux débutants qu'aux professionnels souhaitant perfectionner leurs compétences.

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels impliqués dans des processus de négociation, tels que :

- Acheteurs
- Responsables achats
- Dirigeants de PME
- Collaborateurs gérant des relations fournisseurs ou clients



PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis.

Précision dans les prérequis : Avant de s'inscrire il y a un entretien préalable afin d'évaluer vos besoins, en revanche il n'y a pas de niveau minimum requis.

Nous proposons un accompagnement pour gérer les démarches administratives ou les contraintes spécifiques liées à un financement (comme un dossier CPF).

Des mises à jour régulières sont réalisées afin d'actualiser les informations selon l'évolution des pratiques ou des contraintes organisationnelles.

Les formations sont prodiguées en présentiel et ou en distanciel, mais toujours synchrone. En cas de grève ou de blocage autoroutier, GBS dispensera la formation en distanciel synchrone.

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

OBJECTIFS DE LA FORMATION "NÉGOCIATION"

Ces objectifs ont été conçus pour répondre aux besoins professionnels identifiés lors de nos précédentes formations et enquêtes terrain.

À l'issue de la formation "Négociation", les stagiaires devront être en mesure de démontrer les compétences suivantes, en lien avec les évaluations réalisées pendant et à la fin du programme.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les bases de la négociation, les enjeux et les rapports de force entre acheteur et vendeur
- Développer une stratégie de négociation efficace et adaptée à ses objectifs professionnels
- Appliquer les méthodes et outils pour conduire une négociation structurée et atteignant les objectifs fixé

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

ÉVALUATION

Une évaluation sera effectuée tout au long et à la fin de la formation pour mesurer les acquis des stagiaires à l'aide de critères objectifs.

Critères d'évaluation :

- Maîtrise des concepts clés de la négociation.
- Capacité à structurer et conduire une négociation (enjeux, objectifs, risques).
- Utilisation des outils et techniques enseignés.
- Qualité de la communication et de l'interaction lors des jeux de rôle.
- Analyse des résultats et propositions d'amélioration après les simulations.

Méthodes d'évaluation : Les acquis seront mesurés grâce à :

- QCM et tests écrits pour valider les connaissances.
- Observation en mises en situation pratiques.

Les résultats d'évaluation seront transmis aux stagiaires.

Une attestation de formation (totale ou partielle) sera remise après validation des évaluations, en main propre ou par courrier sous 5 jours ouvrés.

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

1ÈRE ET 2ÈME JOURNÉE

Les caractéristiques de la négociation

- **Comprendre les enjeux** : Identifier les priorités et objectifs des négociations internes et externes.
- **Analyser le rapport de force** : Étudier la dynamique entre acheteur et vendeur.
- **Observer les comportements** : Comprendre les attitudes et stratégies des deux parties.
- **Études pratiques** : Cas de négociation en direct pour une mise en situation concrète.
- **Préparation stratégique** : Fixer des objectifs clairs et adaptés.
- **Gérer les relations fournisseurs** : Optimiser la communication et les interactions pour de meilleures collaborations.



3ÈME ET 4ÈME JOURNÉE

La préparation de la négociation et choix de la tactique

- **Étapes clés de la préparation** : Planifier chaque phase avec méthode.
- **Analyse des enjeux** : Intégrer les priorités et objectifs de la partie adverse.
- **Outils de structuration** : Utiliser des tableaux comparatifs et logigrammes pour organiser les données.
- **Tactique personnalisée** : Choisir une stratégie adaptée à son style et personnalité.
- **Négociation des clauses** : Optimiser les aspects clés comme le coût, la qualité, les délais, les paiements et l'environnement.

5ÈME ET 6ÉME JOURNÉE

L'entretien de négociation

- **Étapes clés** : Suivre les 5 phases principales de l'entretien.
- **Approche personnalisée** : Analyser la personnalité de son interlocuteur pour adapter la communication.
- **Structure et stratégie** : Structurer l'échange, poser des questions ciblées (entonnoir), et argumenter efficacement.
- **Application** : Mettre en œuvre la tactique choisie durant l'entretien.
- **Conclusion** : Conclure l'accord et évaluer les résultats par rapport aux objectifs fixés.

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours théoriques et entraînement par mise en situation.
La personnalisation des études de cas en fonction du secteur d'activité des apprenants est possible.

Ecran et/ou vidéo-projecteur (recommandé), ordinateur portable (non obligatoire), accès au Wi-fi (non obligatoire).
Salle de taille adaptée au nombre de stagiaires, respectant les normes de confort.

Les supports pédagogiques seront remis aux stagiaires.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'entretien préalable vous remplirez un formulaire d'inscription qui permettra de signaler vos besoins spécifiques (exemple : boucle magnétique, formats adaptés pour les documents, ascenseur pour PMR, etc.).

Notre organisme peut fournir sur demande des documents en format adapté (braille, gros caractères), organiser des sessions en ligne accessibles ou aménager l'emploi du temps pour mieux répondre aux besoins des participants.

Contact spécifique : Jérôme LOMBARD

GLOBAL BUYING SERVICES
IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

VOTRE FORMATEUR



Jérôme LOMBARD

CONSULTANT / FORMATEUR
EN ACHAT ET SUPPLY CHAIN

+ 33 (0)5 71 90 81 92

jlombard@gbuy.fr

www.globalbuyingservices.fr

linkedin.com/in/jerome-lombard

17000 La Rochelle

Profil

Formateur expérimenté en Achat et Supply Chain avec une passion pour l'enseignement et le développement des compétences des futurs professionnels. Fort de plus de trente ans d'expérience dans les secteurs industriels, des services, de la distribution et du négoce, je propose des formations pratiques et théoriques adaptées aux besoins des entreprises, des écoles et des organismes de formation. Mon approche pédagogique se base sur une combinaison de théorie, d'étude de cas et de mises en situation pratiques pour préparer les étudiants aux défis réels du secteur.

Expertise

- Pédagogie et méthodologie de formation
- Développement de programmes de formation
- Gestion du changement et innovation
- Utilisation d'outils pédagogiques modernes
- Gestion des achats et optimisation de la supply Chain
- Négociation et gestion des risques
- Intégration de la RSE dans les formations
- Intelligence Artificielle et Blockchain

Formation

Formation en management de l'innovation et transformation des entreprises
Formation ALYRA / CAMEO - 2022

Certification achats Écoresponsables ISO 20400
AFNOR - 2017

Brevet d'État d'Éducateur Sportif 1er – Voile
Centre Technique de Voile de La Rochelle - 1991

Language

Français

Anglais

Expérience

1991 – 2001

Directeur de la Supply Chain
DUFOUR SA – LA ROCHELLE 17000

- Direction opérationnelle pour le Groupe (7 entreprises).

2001 - 2024

Consultant – Formateur en Achat et Supply Chain
GLOBAL BUYING SERVICES – LA ROCHELLE 17000

- Enseignement et formation en Achat et Supply Chain pour des écoles de commerce, universités et centres de formation professionnelle.
- Développement de programmes de formation sur mesure couvrant des sujets tels que la gestion des achats, l'optimisation de la supply chain, la négociation, et la gestion des risques.
- Animation de workshops et séminaires sur les meilleures pratiques en achat et supply chain, intégrant des outils modernes et des techniques innovantes.
- Mise en place de simulations et études de cas pour permettre aux étudiants de se confronter à des scénarios réels du secteur.
- Accompagnement des enseignants pour l'intégration de modules pratiques et interactifs dans leurs cours.
- Collaboration avec les entreprises pour organiser des visites de sites et des conférences afin de relier la théorie à la pratique industrielle.

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai moyen pour ce type de formation est entre 20 et 30 jours après la validation de la demande.

Nous vous conseillons de fixer rapidement le planning des six journées.

Tarif : 1 200 € HT par jour de formation.
Global Buying Services est certifié Qualiopi au titre de la catégorie : actions de formation.

GLOBAL BUYING SERVICES

IMPROVE YOUR COMPANY'S PURCHASING PERFORMANCE.

FORMATION NEGOCIATION



Jérôme LOMBARD

j.lombard@gbuy.fr

+33 (0)6 71 90 81 92

GLOBAL BUYING SERVICES

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation

DÉLIVRÉE PAR ICPF CERTIFICATION QUALITÉ

cofrac

Global Buying Services SAS - 10/14 Rue Jean Perrin

17000 La Rochelle

Site web : www.globalbuyingservices.fr

N° SIRET : 48211329700048

CODE NAF : 7112B

N° NDA : 75170325517