

## Découverte de la négociation commerciale textile - MOD\_2022463

### DUREE :

14,00 heures

### MODALITES

Présentiel

### NIVEAU

Initiation

### PUBLIC VISE

Public: Acheteur, Chef de produit, Commercial wholesale, Assistant import-export, Personnel de direction

IFTH s'engage dans l'accès à la formation des personnes en situation de handicap. Contactez notre référente Handicap ([referenthandicap@ifth.org](mailto:referenthandicap@ifth.org)) afin d'aborder vos besoins spécifiques et éventuelles adaptations durant votre parcours de formation.

### PRE-REQUIS

Pas de pré-requis

### Objectifs pédagogiques

#### → Objectif pédagogique général

Acquérir les fondamentaux de la négociation commerciale appliquée au secteur textile, afin de faire des choix d'approvisionnement éclairés, valoriser ses produits sur le marché, et renforcer l'efficacité des échanges avec les parties prenantes, y compris à l'international.

#### → Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. **Faire des choix pertinents en matière d'approvisionnement**, en tenant compte des zones de production, des coûts, de la qualité, de l'impact environnemental et du contexte géopolitique.
2. **Intégrer les tendances du marché et la fluctuation des prix** dans leur stratégie de négociation.
3. **Mobiliser les clés de la négociation commerciale**, en structurant un argumentaire produit, en maîtrisant les éléments techniques (titre, taux de reprise, contexture, fiche technique) et en gérant les objections.
4. **Maîtriser les éléments contractuels essentiels**, tels que la prise de commande, les conditions de vente, la facturation et la livraison.
5. **Identifier les principaux labels et certifications textiles**, pour sécuriser les achats et valoriser les produits auprès des clients.
6. **Communiquer efficacement en anglais technique textile**, en utilisant le vocabulaire adapté et en tenant compte des différences culturelles dans les pratiques de négociation.

### Description / Contenu

Cartographie de la filière textile

- Présentation de la filière textile de la fibre au produit fini
- Focus sur les zones géographiques de production textile en fonction des matières
- Evolution des lieux de production et d'achat du fil au produit fini :
  - Coût
  - Qualité
  - Impact environnemental
  - Situation géopolitique
- Tendances des produits et marchés : comment identifier les nouveaux besoins de



vos clients ?

Clés d'une bonne négociation commerciale

– Environnement :

- Géopolitique : exemple du Coton
- Réseaux professionnels

-Produit et qualité :

- Argumentaire produit
- Intégration de la notion de titre
- Impact du taux de reprise
- Contexture
- Fiche technique et cahier des charges

-Contrat :

- Prise de commande
- Confirmation de commande
- Conditions de vente
- Facturation
- Conditions de livraison

-Humain :

- Langues
  - Le vocabulaire textile anglais (mots clés pour une bonne négociation)

- Appréhender la façon de négocier de son interlocuteur en fonction de sa culture
- Accueillir les objections et lever les freins

Mise sur le marché du produit : Traçabilité et Responsabilité

- Les labels / certifications, pour vous aider dans vos décisions d'achat et pour valoriser vos produits sur le marché
- Notions de recyclage et régénéré

## **Moyens et supports pédagogiques**

La formation se veut dynamique et interactive. Elle sera composée de supports adaptés à chaque sujet, d'animations pédagogiques visuelles et pratiques et d'études de cas concrets, au choix du formateur.

## **Modalités d'évaluation et de suivi**

**En amont de la formation :**

INTER/INTRA : Test d'auto-positionnement des compétences - Recueil des besoins et attentes des participants.

INTRA : Echange avec les parties prenantes et l'équipe Formation IFTH pour adapter ou

coconstruire un programme correspondant aux objectifs professionnels des participants.

**En début de formation :** Tour de table approfondi pour déterminer avec les participants leurs objectifs d'apprentissage (ce qu'ils veulent appliquer en situation professionnelle à l'issue de la formation).

**En cours de formation :** Questions orales pour évaluer et valider en continu les acquis des participants - Toute modalité d'évaluation formative en fonction des objectifs visés et des méthodes pédagogiques du formateur (mises en situation, quiz ...).

**En fin de formation :** Questionnaire de satisfaction à chaud et Test d'auto-évaluation des compétences - Évaluation du niveau de compétences atteint par les participants à l'issue de la formation et réalisée par le formateur - Quiz sommatif selon les programmes

Module mis à jour le 31/03/2026