

Objectifs de la formation:

- Connaître la stratégie logistique client
- Acquérir les grands mécanismes de la supply chain pour en faire un levier dans la négociation en ouvrant le champ des contreparties.
- Identifier dans les CGA les contreparties négociables permettant d'optimiser vos coûts de distribution
- Construire un système en 360 ° d'analyse et d'argumentation fondé sur cette démarche Supply chain qui permette d'anticiper et d'ouvrir la négociation vers d'autres territoires de contreparties dans la négociation face demandes formulées par les acheteurs en centrale aujourd'hui.



Pédagogie

- Quiz sur les indicateurs de performance types en logistique
- Lexique de la supply chain



Public

Compte clé, direction commerciale, direction des centrales, Directeur marketing, logisticien, ... tout cadre intervenant dans la négociation avec les centrales d'achat.



Durée

1 jour de 09h30 à 17h30



Sessions

21 novembre 2017



Formateur(s)

Lydie FICHEUX, consultante ARKOSE



Tarif

790,00 € HT par participant (support et déjeuner inclus)



Lieu

Paris



Suivi et évaluation

- Quiz des acquis



Prérequis

- Aucun



Contenu

Introduction : Panorama de la logistique des distributeurs GMS en 2017 :

Que connaissons-vous de vos clients ?

Les 5 sujets incontournables et prioritaires à connaître sur les distributeurs

Atelier de sensibilisation : Quiz sur les indicateurs de performance types en logistique

Construire les outils de votre crédibilité

- Apprenons à parler de la supply de la production à la tablette (Glossaire de la supply)
- Pourquoi est-il important de connaître le cycle de vie de votre produit ?
- Quelle éphéméride de la relation supply afin de co-construire ma relation de proximité ?
- Comment piloter sa négociation annuelle autour d'un projet d'optimisation de la logistique : comment faire ? Avec qui ? Sur quel socle de partage ?...
- Les points d'information à recueillir

Atelier : patchwork de questions qui tuent des acheteurs qui sont relayés dans leurs CGA

- Développer le DESADV
- Développer le GTIN 128 colis
- Quelle législation autour de la déduction d'office ?
- « Vous ne m'enverrez votre facture de marchandises que lorsque votre produit sera passé en caisse !..... »
- La consolidation et le stock avancé
- « Je veux gagner deux jours de stock entrepôt, vous n'avez qu'à améliorer les fréquences, les délais et les nombre de points de livraison. »
- « Le taux de casse est trop important, améliorez votre DLC ! »



Contenu

Synthèse : Les 5 étapes indispensables pour négocier : la gradation de vos priorités dans vos échanges...

1. Quels sont les outils d'analyse de la performance attendue de votre entreprise dont vous avez besoin pour piloter vos objectifs logistiques ?
2. Quelle est l'analyse de la valeur dégagée et optimisable de chaque étape de votre chaîne de production et de distribution que vous devez identifier ?
3. Comment obtenir et organiser les informations pour nourrir ces outils ?
4. Comment piloter la négociation logistique, notamment sur la base des CGV et face aux CGA ?
5. Comment organiser votre entreprise pour la tourner vers l'enjeu logistique ?

Livrable :

- Lexique de la supply chain
- fiche guide ARKOSE des questions supply chain dans la négociation.