



## ETRE NÉGOCIATEUR EN FOOD SERVICE

### OBJECTIFS

- Mieux comprendre la culture achat FOOD SERVICE pour encore mieux négocier
- Comprendre les bases de la négociation : cash & carry, grossistes, groupements d'achat , chaines , opérateurs de concessions....
- Décrypter le comportement et les jeux de l'acheteur et savoir s'y adapter

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les échanges avec les consultants sont interactifs et restent 100% dans les aspects opérationnels.
- Confidentialité et bienveillance sont observées tout au long de cette session.
- Quizz « culture Gé » sur l'univers Food Service et les composantes du métier de négociateur.
- Les cas et les exemples sont construits sur la base de situations du marché Food Service.

### NOS FORMATEURS

**Jour 1 : Pierre Laurans**, Vision opérationnelle, expert en marketing, stratégie commerciale et en négociation

**Jour 2 : Un Ex acheteur** , Consultant formateur spécialisé dans la négociation avec les centrales d'achat.

**2 jours**

14 heures présentielles  
de 9H30 à 17H30

Paris

1 390 €HT les 2 jours

Support, déjeuner inclus

### Calendrier 2019

07 et 08 février 2019

16 et 17 mai 2019

29 et 30 août 2019

### POUR QUI ?

Formation à destination des négociateurs en food service

### PRE-REQUIS :

Avoir fait un tour de négo

### MODALITE D'ÉVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle

**Jour 1****I-Décrypter la culture de l'achat en Food Service**

- Les caractéristiques-clefs du réseau Food Service :
  - \* Restauration sociale vs restauration commerciale,
  - \* Les intervenants achats: centrales d'achats/ groupement, grossistes, cash & Carry, opérateurs de concessions ...)
- chiffres clés et évolutions récentes

**La relation tripartite : producteur/distributeur/utilisateur.**

Quelles conséquences sur :

- la feuille de route de l'acheteur ,
- les stratégies d'achat & de négociation ,
- les enjeux ,
- la matrice de l'acheteur

**II. Comprendre les fondamentaux de la négociation**

- \* Les éléments clés de la négociation : cerner le « curseur du négociable »
- \* Distinction négociable vs non négociable / Les leviers de négociation

**III. Préparer sa négociation**

- Le contexte d'achat: appel d'offre, gré à gré, mixte
- poser les enjeux / Poser ses CGV
- construire sa matrice des objections et contreparties
- l'approche SWOT

**LES +**

Vous bénéficierez du feedback d'un expert de la négociation (de l'achat et de la vente) pour définir votre plan d'action personnel.

[Suivre notre actualité](#)

**Jour 2****I- Cerner le « théâtre de la négociation »**

- Le « rituel » de la conduite d'une négociation en 4 étapes
- La gestion des situations conflictuelles

**III - S'adapter au profil de l'acheteur pour mieux l'influencer et le convaincre**

- Définir 4 profils-types d'acheteurs, analyser leurs réactions spécifiques
- L'adaptation au profil : savoir comment réagir en fonction du profil-type rencontré (ce qu'il faut faire et ne pas faire avec chacun)
- Appréhender les composants essentiels de la négo-communication : l'écoute active, le silence, le questionnement, la reformulation...

**Jeux de rôle.**

- Traiter les situations complexes des négociations rencontrées en food service (négociations d'opérations commerciales, approche merchandising en Cash & Carry, optimisation des flux...)
- Adopter les postures adaptées et appuyées sur la rationalité, là où l'acheteur tente d'imposer de l'émotion et de la pression psychologique / S'entraîner à rééquilibrer la relation commerciale

Les entraînements apportent des acquis qui peuvent être exploités dès la fin de la formation chez vos clients.

- Feedbacks et partages d'expérience sont au cœur de cette session destinée à progresser sur tous les aspects de la négociation. Débrief des entraînements : découpler le vrai enjeu de la négociation de la partie théâtrale imposée par l'acheteur.

**LES +**

Vous bénéficierez du feedback d'un expert de la négociation (de l'achat et de la vente) pour définir votre plan d'action personnel.