



Construire vos CGV 2019 pour stimuler votre plan d'affaire et votre rentabilité

OBJECTIFS

- Point sur la loi EGalim : quelles modifications à prévoir dans la façon de contractualiser avec les enseignes et les impacts sur vos outils tarifaires.
- Ce qui fait que des conditions de vente seront bien plus qu'un outil juridique, mais un outil de challenge du chiffre d'affaire et donc de la négociation.
- Occuper l'espace nécessaire – juridique & Supply Chain - pour les « muscler » et les rendre plus fortes face aux conditions d'achat.
- Les conditions qui font leur efficacité (...) ou leur échec

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers de réflexion et créatifs
- Remise d'un guide de construction d'un canevas type de charte de vente collaborative : (structure ; points - clefs)

NOS FORMATEURS

- **Olivier LAURIOL**, fondateur d'ARKOSE, ex acheteur Intermarché

1 jour

7 heures présentes

de 9H30 à 17H30

Paris

830,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

12 juin 2019

18 septembre 2019

POUR QUI ?

Formation destinée aux directions commerciales, aux directions de développement, tout décisionnaire de la stratégie commerciale, tout cadre concerné par la construction des conditions de vente.

PRE-REQUIS :

Etre concerné dans la construction des outils de charte tarifaire.

MODALITE D'EVALUATION

Quiz d'auto questionnement sur ce que doivent comporter des conditions de vente qui stimulent votre rentabilité. Quiz des acquis

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

LE MATIN**I/ CONSTRUIRE LES BLOCS DE VOTRE CHARTE TARIFAIRE POUR QUE L'ACHETEUR NE PUISSE LES NIER : VOTRE CHARTE TARIFAIRE EST LE REFLET DE VOTRE STRATÉGIE MARKETING, COMMERCIALE : QUELS LEVIERS PRIVILÉGIER, EN FONCTION DE QUELS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION ?**

- Quels outils juridiques transcrivent votre stratégie : différence entre conditions de vente/ services de coopération commerciale
- Structuration de votre charte tarifaire par circuit : analyse des points d'auto questionnement interne à l'entreprise qui vont structurer vos conditions de vente en fonction de vos objectifs de chiffre d'affaire et de rentabilité.
- Les CGV comme outils de décloisonnement des métiers au sein d l'entreprise

II/ LES OUTILS D'ACTUALISATION ET PILOTAGE TOUT AU LONG DE L'ANNÉE DES CONDITIONS DE VENTE : LES INDICATEURS DE SUIVI INTERNE QUI DEVRONT PERMETTRE DE FAIRE ÉVOLUER LES CONDITIONS DE VENTE.

- La prise en compte des conditions d'achat dans le passage des conditions générales de vente aux conditions particulières de vente.
- Rendre l'entreprise et le compte-clef étanches aux tentatives de déstabilisation de l'acheteur sur vos conditions de vente.

L'APRÈS MIDI

Renforcer le document de base que constituent les CGV et s'assurer qu'elles contiennent les clauses SUPPLY CHAIN nécessaires permettant une relation commerciale plus équilibrée.

- Aider dans la rédaction des conditions logistiques plausibles avec vos clients
- Enumérer ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire à ce jour tant sur les
- Flux Informatiques
- Flux physiques
- Définir et valider des indicateurs qui assurent le bon fonctionnement de la relation logistique avec votre client,
- Connaître la législation en ce qui concerne les réclamations et pénalités logistiques,
- Mesurer et maîtriser la remise logistique, le Franco, DLC et DDM,
- Quel projet collaboratif pourriez-vous suggérer à vos clients en matière de :
- Planification des commandes de fond de rayon,
- Planning promotionnel Et de l'innovation

**LES PLUS:**

Le matin : le consultant (formateur), ex acheteur, apporte depuis 20 ans l'outil contractuel dans les outils des équipes commerciales. Il démontre la reprise de pouvoir en négociation qu'apporte le cadre contractuel utilisé de façon pragmatique dans la négociation

L'après-midi : La Consultante formatrice est Experte en Supply Chain : un parcours complet en SCM 27 ans d'expérience en Grande Distribution.

[Suivre notre actualité](#)