



Négociation avancée en centrale d'achat

OBJECTIFS

- Explorer de nouvelles facettes indispensables dans le face à face avec un acheteur de centrale d'achat. Cette session complète parfaitement la formation « Etre négociateur Compte Clé en centrale d'achat ».
- Bâtir la stratégie de négociation dans le cadre d'une campagne de négociation à forts enjeux; de la demande à la conclusion.
- S'entraîner sur un niveau de difficulté supplémentaire pour mettre en œuvre tous les outils d'aide à la préparation d'un rendez-vous complexe.
- Acquérir les bases simples du contexte juridique actuel, à utiliser dans le box, en face à face.
- Décrypter et contourner les tactiques utilisées par les acheteurs en centrales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les cas et les exemples sont construits sur la base de situations vécues par les participants : refus de hausse de tarif, situation bloquée, dévalorisation des offres fournisseurs, menaces de déréférencement partiel ou total, contexte de hausses tarifaires et baisses techniques.
- 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 GMS et les composantes du métier de Compte Clé.

NOS FORMATEURS

- JOUR 1: Laurent DUBOIS, ex cadre commercial, spécialisé dans la négociation à fort enjeux
- JOUR 2: Un ex acheteur

2 jours

14 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

Paris

1 430,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

10 et 11 avril 2019

18 et 19 juin 2019

25 et 26 septembre 2019

23 et 24 octobre 2019

POUR QUI ?

Formation destinée aux Comptes clés, Responsables d'Enseignes, Directeurs d'Enseigne, Directeurs des Clients Nationaux.

PRE-REQUIS :

trois à quatre « rounds » de négociation.

MODALITE D'ÉVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

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

JOUR 1 : MISE SOUS TENSION

- Actualité circuit et juridique opérationnel
- Boite à outils complète du négociateur en centrale.
- Adapter sa communication et sa posture aux situations complexes rencontrées dans le face à face.
- Préparation d'un cas concret, pour entraînement face à l'acheteur en jour 2.
- Faire évoluer son style de négociation tout au long d'une campagne de négociation.

LES VÉRITABLES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION :

- Avoir des CGV crédibles
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires.
- Différence entre marge commerciale et rentabilité
- La dérive des pénalités au cœur de la négociation annuelle.

JOUR 2 : DÉCRYPTER LA POSTURE D'ACHETEUR EN CENTRALE D'ACHAT.

- Les enjeux de la négociation pour un acheteur
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser les fournisseurs...
- Entraînement sur les objections les plus fréquentes et les plus complexes.
- Elaborer son plan de développement personnel pour la nouvelle campagne de négociation 2018.

Entraînements individuels :

Déroulement des cas préparés le jour 1 avec débriefing personnalisé avec l'acheteur.



LES BÉNÉFICES :

La double expérience complémentaire des deux formateurs issus du monde de l'industrie et du monde des achats.

Les expériences cumulées des formateurs, centrées sur l'actualité apportent des réponses concrètes et exploitables dès le lendemain de la formation.

La phase d'entraînement et de mise en situation permet de sensibiliser chaque participant sur ses points forts et ses axes d'amélioration