



TENIR LA NÉGOCIATION AVEC LES CENTRALES EN JANVIER ET FÉVRIER 2019 : MÉTHODO ET POSTURES

OBJECTIFS

- Identifier les demandes et postures types que les centrales d'achat tentent d'imposer dans la négociation 2018/2019 : refus de contrepartie, usage brutal du facteur temps, pression psychologique..
- Suivre une approche méthodologique, ainsi qu'une posture, pour traiter ces demandes en s'appuyant sur les tactiques de négociation
- Partager ses expériences

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cibler 4 demandes-types communes à tous les clients :
- « Je veux une déflation de 3% sur la neutralité de votre tarif, même si vos matières premières augmentent fortement, et ce, sans contrepartie »
- « Vos produits sont peu performants : mon catman préconise de réduire votre gamme en maintenant le même prix d'achat que celui de 2018 »
- « Nous sommes mandatés par 2 enseignes pour négocier un indice-prix ensemble. Vous négociez après, avec chacune d'elle, les contreparties. »
- « Les pénalités seront déduites automatiquement sur factures »

NOS FORMATEURS

- Olivier LAURIOL, fondateur d'ARKOSE, ex acheteur
- Laurent DUBOIS, ex cadre commercial, spécialisé dans la négociation à fort enjeux.

1 jour

7 heures présentes
de 9H30 à 17H30

Paris

850,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

24 janvier

POUR QUI ?

Direction commerciale et responsables centrale

PRE-REQUIS :

Deux à quatre tours de négo

MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

LE +

Une boîte à outils immédiatement opérationnelle

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

S'APPUYER SUR 5 RÈGLES FONDAMENTALES DE NÉGOCIATION POUR CONTRER LES APPROCHES DE NÉGOCIATION DES CENTRALES EN 2018**1/ LUTTER MENTALEMENT CONTRE LES POSTURES DE SOUMISSION IMPOSÉES PAR L'ACHETEUR :**

- Les questions à poser
- Les demandes de justification sur la demande
- Notre vision de la « normalité » de la négociation : 1 € = 3 €... ; accès aux autres services de la centrale ; « mon mandat est celui de la négo.... Pas celui du recouvrement des pénalités qui est confiées à un cabinet extérieur... »)

2/ S'APPUYER SUR LE « DILEMME DE LA BALANCE » (PHASE DE CONDITIONNEMENT)

- L'éphéméride de la négociation et de sa préparation

3/ COMMENT FAIRE « SORTIR DU BOX » LA NÉGOCIATION

- Nous sommes 3... voire 4 dans le box de la négociation
- Vietnamiser
- Théorie de l'allié
- « La DGCCRF est chez nous : qu'est ce que je lui dis... »

4/ GÉRER LES LIGNES DE RÉSISTANCES DANS SA NÉGOCIATION

- Contreparties/concessions
- Petits pas
- Gérer le temps sur le lâcher des concessions

5/ GÉRER LES « RENDEZ-VOUS DE LA DERNIÈRE CHANCE » (DERNIÈRE SEMAINE DE FÉVRIER)

- Gérer son temps y compris en jouant le dépassement du timing du 1er mars
- La théorie de l'accord partiel : reporter le détail des grands engagements + tard
- La théorie de la « grenade dégoupillée » : un abandon de votre part, Monsieur l'acheteur, et c'est un vrai problème que vous aurez à gérer... surtout pour une PME
- La théorie du changement de terrain de jeu : Le déroulement de la négo est modifié par un changement des process (nouveaux adhérents dans la commission, pression du temps sur le timing nocturnes...) : « je dois en référer à mon corporate pour continuer à négocier... »

Simulation de négociation en fonction de l'actualité des Alliances**LES BÉNÉFICES :**

- S'approprier les mots/ notions-clef du cadre juridique pour renforcer sa crédibilité en box : principalement article 442-6.
- S'appuyer sur ses zones de résistances pour faire face aux ultimatums et intimidations