



Les bonnes pratiques pour éviter les pénalités avec une enseigne

OBJECTIFS

- Guider les participants à encadrer les risques de vraies pénalités et ne jamais considérer que les pénalités puissent être « automatiques » qualifiables de pratiques abusives
- Amener l'équipe commerciale à intégrer la gestion des pénalités comme un élément de son rôle de négociateur, en ayant connaissance de l'origine des pénalités par rapport à sa Supply Chain.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Guider les participants à encadrer les risques de vraies pénalités et ne jamais considérer que les pénalités puissent être « automatiques » qualifiables de pratiques abusives et toujours obtenir le montant du préjudice subit
- Traquer l'origine des pénalités, quelles questions à se poser en tant que KAM en interne
- Les vrais enjeux financiers et le non-respect de l'engagement client
- Livrable : Fiches synthèses : comment traiter ces pénalités en amont de la négociation, pendant la négociation et après la négociation.

NOS FORMATEURS

- Lydie FICHEUX, experte en supply Chain, témoin grande distribution

1 jour

7 heures présentes
de 9H30 à 17H30

Paris

690,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

09 avril

22 mai

10 septembre

08 octobre

POUR QUI ?

Formation destinée aux personnes en relation avec les cellules achats de distributeurs : directeurs commerciaux, directeurs des enseignes, comptes-clés, compte clé Supply Chain

PRE-REQUIS :

Deux à quatre tours de négo

MODALITE D'EVALUATION

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

**1/ CE QU'EST UNE PÉNALITÉ ET DANS QUELLES CONDITIONS EST-ELLE LÉGITIME :
QUELLES SONT LES SOURCES DE PÉNALITÉS AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE ?**

- Son encadrement par l'idée de normalité ou d'anormalité du critère de dysfonctionnement pris par le distributeur.
- Croisement avec les CGA de vos clients : où sont les zones non couvertes par votre organisation et vos CGV ?

2/ LA STRATÉGIE D'ÉVITEMENT DE LA PÉNALITÉ PAR LE FOURNISSEUR : CE QU'EST UNE PÉNALITÉ ET DANS QUELLES CONDITIONS EST-ELLE LÉGITIME :

- Les devoirs que le fournisseur est déterminé à assumer : les KPI's de formalisation de cette obligation
- Encadrer les risques de pénalités par :
 - * Les points de vigilance à relever tout au long de sa chaîne de valeur pour anticiper les risques de pénalités (exercice : « décrivez votre SCM ; quels sont les points critiques sources de pénalités »)
 - * Comment votre client peut-il vous accompagner ?
 - * Quelles informations souhaitez-vous partager pour améliorer votre performance ?
 - * La mobilisation de son entreprise autour de l'enjeu des pénalités pour anticiper et gérer ces risques.
- Que pouvez-vous et ne pouvez-vous pas faire ?
- Quelle feuille de route et quel KPI pourraient être discutés ?

3/ LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION DE LA VALEUR DE LA PÉNALITÉ

- Que représente le montant des pénalités sur votre CA sur l'année
- Traiter la pénalité comme une conséquence d'un processus à améliorer et non comme une fin en soi

4/ L'ACTION EN CAS DE DÉDUCTION D'OFFICE.**5/ RAPPEL DU MONTANT DES AMENDES DE CERTAINES ENSEIGNES****Synthèse :**

- En quoi initier une démarche « performance Supply Chain pragmatique » au sein de votre société est un enjeu stratégique et source de gain de rentabilité qui se traduit notamment par le pilotage de la relation client et des pénalités ?

**LES BÉNÉFICES :**

Fixer et négocier
des conditions
Logistiques
équilibrées avec vos
clients

