

NEGOCIATION AVANCEE EN CENTRALE D'ACHAT

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Cette session vient dans le prolongement de la session « Etre négociateur Compte Clé en centrale d'achat »

Bâtir la stratégie de négociation en s'appuyant d'un calculateur, simulateur des différentes hypothèses préparées en amont

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

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

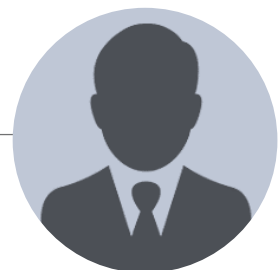
- Les cas et les exemples sont construits sur la base de situations vécues par les participants : refus de hausse de tarif, situations bloquées et positions inflexibles, dévalorisation des offres fournisseurs, menaces de déréférencement partiel ou total
- Les échanges avec les consultants sont interactifs et restent 100% dans l'actualité de la campagne de négociation 2020
- Préparation d'un cas concret en jour 1 pour mise en situation le jour 2

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS

Ex cadre commercial
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux



Ex acheteur

POPULATION CONCERNÉE : Cette formation est destinée aux Comptes clés, Responsables d'Enseignes, Directeurs d'Enseigne, Directeurs des Clients Nationaux.

PRE-REQUIS : Trois à quatre « rounds » de négociation.

JOUR 1 : MISE SOUS TENSION

- Actualité circuit : quels impacts sur la campagne 2020 ?
- S'appuyer du cadre juridique 2020 pour renforcer ses postures de négociation dans le face à face client
- Cas particulier des ententes et des déséquilibres significatifs
- Les textes importants qui font référence et sur lesquels nous (fournisseurs) pouvons nous appuyer en situation de négociation
- Cas particulier des pénalités logistiques
- Les enquêtes sectorielles de la DGCCRF, côté distributeur et côté fournisseur

LES VÉRITABLES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION :

- Muscler ses CGV en 2020
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires
- Différence entre marge commerciale et rentabilité : Passer du 3 x net au 10 x net
- Préparation d'un cas concret, pour entraînement face à l'acheteur en jour 2

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 2020

ENTRAINEMENTS INDIVIDUELS :

Déroulement du cas préparé le jour 1 avec débriefing personnalisé par l'acheteur



31 MARS & 1^{ER} AVRIL
10 & 11 JUIN
07 & 08 SEPTEMBRE
21 & 22 OCTOBRE



DE 9H30
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES
PRÉSENTIELLES



1480,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION