

Objectifs de la formation:

- Identifier et manier les clefs opérationnelles que le cadre juridique nous donne pour rééquilibrer notre négociation avec une centrale.
- Comment faire face aux demandes-types des centrales grâce à ces clefs : refus de la hausse des tarifs ; baisse du triple net ; confrontation des CGA, abandon des contreparties
- Cette méthodologie s'appuie en 360 ° sur l'ensemble des leviers qui s'offrent aujourd'hui au compte-clef pour « démonter » les forces et faiblesses de la demande de l'acheteur tout en construisant une argumentation commerciale et juridique pertinente et percutante.

Arkose Consulting



Pédagogie

- Redéfinir les mécanismes de la relation contractuelle qui vous lient à vos clients
- Analyser les demandes de l'acheteur en 2017-18 et les traiter en 360°
- Simuler des scénarii d'entretiens de négociation
- Partager les expériences entre participants



Public

Direction commerciale et responsables centrale



Durée

1 jour de 09h30 à 17h30



Sessions

17 Novembre 2017
21 juin 2018
02 octobre 2018



Formateur(s)

Olivier LAURIOL, fondateur d'ARKOSE, ex acheteur



Tarif

850,00 € HT par participant (support et déjeuner inclus)



Lieu

Paris



Suivi et évaluation

- Quiz des acquis



Prérequis

- Un ou deux tours de négociation



Contenu

I. REMOBILISONS-NOUS SUR NOS PRINCIPAUX OUTILS DE NEGOCIATION

(En quoi le cadre juridique est-il un atout dans la négociation ?)

A travers un QUIZ, nous revisiterons ce que sont :

- Les conditions de vente
- Les services

Quel est l'intérêt de ces outils pour construire une négociation fondée sur la rentabilité de notre compte d'exploitation

II. ATELIER

Parmi les « questions qui tuent » abordées :

- « Je ne veux aucun nouveau tarif cette année, même en cas de hausse de matières premières ! »
- « Je veux un tarif en 4 x net ! »
- « On ne commencera à négocier pour l'année 2018 qu'après avoir compensé ma baisse de marge sur l'année passée ! »

Mais aussi :

- « Si votre nouveau produit ne tourne pas suffisamment, je l'arrête ! »
- « Nous écrirons simplement dans le contrat de service : 3% pour 3 animations promo sur le second semestre ! »
- « tout le monde est concerné par le rapprochement des enseignes à l'achat »