

Manier les clefs du cadre juridique pour rééquilibrer les demandes de l'acheteur en 2018

OBJECTIFS

- 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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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

NOTRE FORMATEUR

- Olivier LAURIOL, fondateur d'ARKOSE



1 jour

7 heures présentielles
de 9H30 à 17H30

Paris

850,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2018

21 juin 2018

02 octobre 2018

POUR QUI ?

Direction commerciale et responsables centrale

PRE-REQUIS :

Un à deux tours de négo

MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

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

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

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 écrivons 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 »



LES BENEFICES :

- XXXXX