

## Construire et exploiter ses outils contractuels pour rééquilibrer sa négociation MDD.

### OBJECTIFS

- Traduire votre approche stratégique et opérationnelle du marché à travers votre charte tarifaire MDD (CGV)
- Définir les mécanismes de la relation contractuelles qui vous lient à vos clients et votre champs d'intervention afin de mieux calibrer les outils de votre politique commerciale (y compris la supply chain) et anticiper leur impact sur votre compte de résultat client
- Savoir manier ces outils pour mieux faire face et répondre aux nouvelles demandes de vos clients (renégociation, conditions associées, budgets en sus ...) et construire un plan d'affaire équilibré.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Quiz d'auto questionnement sur ce que doivent comporter mes conditions de vente MDD.

### NOS FORMATEURS

- Pierre LAURANS



**1 jour**

7 heures présentielles  
de 9H30 à 17H30

Paris

850,00 € HT

Support, déjeuner inclus

Calendrier 2018

21 juin 2018

#### POUR QUI ?

Direction commerciale et responsables centrale

#### PRE-REQUIS :

Deux ou trois tours de négo

#### MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

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

**Matin : Construire les blocs de votre charte tarifaire MDD (CGV MDD)**

- Votre charte tarifaire est le reflet de votre stratégie commerciale : quels leviers privilégier, en fonction de quelle enseigne?
- Structurer votre charte tarifaire MDD : analyse des points d'auto questionnement interne à l'entreprise qui vont structurer vos conditions de vente en fonction de vos objectifs de chiffre d'affaire et de rentabilité
- Intégrer les clauses supply chain nécessaires à l'équilibre de votre relation commerciale (conditions logistiques & remises, planification des commandes Fond de rayon et promos, indicateurs de performance , réclamations et pénalités, évolution d'assortiment & innovations)
- Définir le champs de la relation MDD en s'appuyant sur le cadre juridique, et les indicateurs de suivi qui vous permettront de faire évoluer vos conditions de vente

**Après Midi : atelier « questions qui tuent »**

Sur la base des scénarii définis lors de la phase de préparation , simulations d'entretien de négociations avec un acheteur de la distribution.

*exemple de questions qui tuent :*

- tout changement de prix quelle qu'en soit la raison entrainera un nouvel appel d'offre
- Je veux un budget d'animation promo en tract
- Nous sommes dans un objectif de massification sur plusieurs pays ; votre produit devra s'y adapter
- Je n'arrive pas à m'aligner sur le prix de mon concurrents dont vous faites la MDD , expliquez moi

**LES LIVRABLES:**

Canevas CGV MDD  
(charte MDD)

Les « règles d'or » à  
garder en mémoire