



## Stratégie de négociation dans le circuit Pharmacie

### OBJECTIFS

- Compléter la boîte à outils du compte clé pour se préparer aux négociations avec les groupements, les SRA et les CAP.
- Décider d'une stratégie de négociation face aux différents scénarii possibles.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Un mix équilibré d'ateliers et de mises en situation.
- Les mises en situation sont basées sur les enjeux actuels de l'industrie pharmaceutique (distribution, référencement, descente de DN, recherche de contreparties tangibles...)
- Nous aborderons le cas des négociations « face à face » et « face à plusieurs acteurs »
- Feedbacks et partages d'expérience sont au cœur de cette session destinée à progresser sur tous les aspects de la négociation.

### NOS FORMATEURS

- **Laurent DUBOIS**, formateur en vente et management (Jour 1)
- **Un ex-acheteur**, formateur en négociation / achat (Jour 2)

**2 jours**

14 heures présentielles  
de 9H30 à 17H30

**Paris**

**1 620,00 € HT**

Support, déjeuner inclus

**Calendrier 2018**

25 et 26 janvier 2018

5 et 6 juillet 2018

27 et 28 septembre 2018

#### POUR QUI ?

Formation destinée aux compte-clés et responsables des négociations annuelles auprès des groupements, des CAP, des SRA et grossistes répartiteurs.

#### PRE-REQUIS :

Avoir pratiqué 3 à 4 cycles annuels de négociation au niveau national.

#### MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

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

**JOUR 1: LA NÉGOCIATION CÔTÉ FOURNISSEUR. JOURNÉE ANIMÉE PAR UN EX-INDUSTRIEL DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE**

Découvrir son profil Insights Discovery et les application au cycle de la vente/négociation

- Travailler son impact et son influence
- Adapter son profil de négociateur aux profils d'acheteurs rencontrés dans la distribution pharmaceutique.
- Mise en pratique: Préparation de 2 RDV consécutifs sur un cas difficile de négociation (fil rouge de la journée).

Décider de sa stratégie de négociation

- la matrice des objectifs
- la matrice des concessions – contreparties.
- Le tableau des hypothèses
- 5 notions juridiques simples pour cadrer la campagne de négociation 2018

**JOUR 2: LA NÉGOCIATION CÔTÉ ACHETEUR. JOURNÉE ANIMÉE PAR UN EX-ACHETEUR DE CENTRALE NATIONALE.**

- Décrypter les trucs et astuces des acheteurs.
- Renforcer la pertinence de vos arguments et de votre système de traitement des objections.
- Faire vivre les contreparties après la signature de l'accord annuel.
- Mises en situation sur le cas préparé le jour 1. Un premier rendez-vous est déployé puis débriefé. Ensuite, un deuxième rendez-vous est déployé dans la continuité du premier rendez-vous. Les postures sont plus affirmées au fur et à mesure des mises en situation pour s'adapter à la réalité vécue par les comptes clés.

**LES BENEFICES :**

- Développer rapidement et durablement vos performances en négociation.