

Les bonnes pratiques pour éviter les pénalités avec une enseigne

Objectifs de la formation:

- Guider les participants à encadrer les risques de vraies pénalités et ne jamais considérer que les pénalités puissent être « automatiques » qualifiables de pratiques abusives
- Amener l'équipe commerciale à intégrer la gestion des pénalités comme un élément de son rôle de négociateur, en ayant connaissance de l'origine des pénalités par rapport à sa Supply Chain.



Pédagogie

- Guider les participants à encadrer les risques de vraies pénalités et ne jamais considérer que les pénalités puissent être « automatiques » qualifiables de pratiques abusives et toujours obtenir le montant du préjudice subit
- Traquer l'origine des pénalités, quelles questions à se poser en tant que KAM en interne
- Les vrais enjeux financiers et le non-respect de l'engagement client
- Livrable : Fiches synthèses : comment traiter ces pénalités en amont de la négociation, pendant la négociation et après la négociation.



Pédagogie

- La formatrice est une Experte en Supply Chain. 27 ans d'expérience en Grande Distribution.
- Vous appréhendez les techniques à mettre en œuvre pour optimiser la performance, la gestion de la Supply Chain au sein de votre entreprise.



Public

Formation destinée aux personnes en relation avec les cellules achats de distributeurs : directeurs commerciaux, directeurs des enseignes, comptes-clés, compte clé Supply Chain



Durée

1 jour soit 7 heures de formation



Sessions

06/03/2017
02/05/2017
04/09/2017



Formateur(s)

Lydie FICHEUX, experte en supply Chain, témoin grande distribution



Tarif

690,00 € par participant (support et déjeuner inclus)



Lieu

Paris



Contenu

1/ Ce qu'est une pénalité et dans quelles conditions est-elle légitime : quelles sont les sources de pénalités au sein de votre entreprise ?

- Son encadrement par l'idée de normalité ou d'anormalité du critère de dysfonctionnement pris par le distributeur.
- Croisement avec les CGA de vos clients : où sont les zones non couvertes par votre organisation et vos CGV ?

2/ La stratégie d'évitement de la pénalité par le fournisseur : Ce qu'est une pénalité et dans quelles conditions est-elle légitime :

- Les devoirs que le fournisseur est déterminé à assumer : les KPI's de formalisation de cette obligation
- Encadrer les risques de pénalités par :
 - * Les points de vigilance à relever tout au long de sa chaîne de valeur pour anticiper les risques de pénalités (exercice : « décrivez votre SCM ; quels sont les points critiques sources de pénalités)
 - * Comment votre client peut-il vous accompagner ?
 - * Quelles informations souhaitez-vous partager pour améliorer votre performance ?
 - * La mobilisation de son entreprise autour de l'enjeu des pénalités pour anticiper et gérer ces risques.
- Que pouvez-vous et ne pouvez-vous pas faire ?
- Quelle feuille de route et quel KPI pourraient être discutés ?

3/ La stratégie de négociation de la valeur de la pénalité

- Que représente le montant des pénalités sur votre CA sur l'année
- Traiter la pénalité comme une conséquence d'un processus à améliorer et non comme une fin en soi

4/ L'action en cas de déduction d'office.

5/ Rappel du montant des amendes de certaines enseignes

Synthèse :

En quoi initier une démarche « performance Supply Chain pragmatique » au sein de votre société est un enjeu stratégique et source de gain de rentabilité qui se traduit notamment par le pilotage de la relation client et des pénalités ?