



## Etre négociateur en centrale d'achat

### OBJECTIFS

- S'approprier les techniques fondamentales de la négociation, de la préparation de rendez-vous à la signature des accords.
- Se doter des outils de préparation les plus performants
- Adapter ces techniques fondamentales aux particularités des circuits GSA, GSB et industries pharmaceutiques.
- Vivre en situation réelle des simulations de négociation en face à face et bénéficier de feed back immédiats.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Un cas concret sert de fil conducteur sur les 2 jours de la préparation à la mise en situation
- Les apports croisés des deux consultants sont 100% dans la réalité quotidienne d'un négociateur en centrale d'achat
- Mises en situation et entraînement en situation
- Partages d'expériences avec les participants

### NOS FORMATEURS

- Jour 1 : **Laurent DUBOIS**, ex cadre commercial, spécialisé dans la négociation à fort enjeux, en univers concurrentiel. Spécialiste multi-circuits.
- Jour 2 : **Un Ex acheteur**, Consultant formateur spécialisé dans la négociation avec les centrales d'achat.

**2 jours**

14 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

**Paris**

**1 390,00 € HT**

Support, déjeuner inclus

### Calendrier 2018

26 et 27 mars 2018

04 et 05 juin 2018

10 et 11 septembre 2018

13 et 14 décembre 2018

### POUR QUI ?

Compte clé, responsable enseigne, category manager, amenés à négocier pour l'entreprise auprès de centrales nationales et régionales. De débutant à « 2 tours annuels ».

### PRE-REQUIS :

Deux à quatre tours de négo

### MODALITE D'ÉVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

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

**JOUR 1 : SE PRÉPARER POUR LA CAMPAGNE DE NÉGOCIATION 2018****I/ EN AMONT DES NÉGOCIATIONS**

- Contexte circuit et actualité de la distribution.
- Le contexte de la campagne de négociation annuelle

**II/ A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE DE NÉGOCIATION**

1. Processus et outils de préparation de la campagne de négociation
  - Définir le cadre de la négociation.
  - Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous.
  - Identifier les pouvoirs que entrent en jeu lors négociation et les principales règles à utiliser dans le face à face avec un acheteur
2. Augmenter son impact
3. Anticipation des principales objections

**JOUR 2 : CONDUIRE SA NÉGOCIATION EN CENTRALE D'ACHAT****III/ PENDANT LES NÉGOCIATIONS : LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS**

1. Différentes phases de la négociation et ses règles
  - Construire sa négociation et arriver à son objectif :
  - L'enchaînement des différentes phases
  - Leur gestion, leurs règles et les techniques à observer
2. Processus d'échanges et règles d'or à observer
  - Niveau d'exigence
  - Gestion des objections
  - Gestion des contreparties
  - Gestion des concessions
  - Gestion de la conclusion
3. Savoir influencer
  - Les techniques pour influencer l'acheteur
4. Gestion de temps
  - Les paramètres à prendre en compte dans la négociation annuelle et dans le déroulé de l'entretien

**IV/ ASPECTS COMPORTEMENTAUX**

- Comportements fondamentaux
- Entraînements et mises en situation face à un acheteur sur un cas préparé le jour 1.
- Méthodes pour rendre positive la relation



Pour poursuivre  
cette formation:

Formation niveau 2:  
« Négociation avan-  
cée en centrale  
d'achat »

[Suivre notre actualité](#)