

Bâtir avec succès les négociations régionales avec les SCA

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Analyser les leviers et y associer des scénarii de négociations possibles en SCA
Acquérir une vision globale du fonctionnement des SCA pour y décliner votre stratégie de marque
Augmenter votre réussite et votre crédibilité auprès de vos intervenants des différents GT

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de négociateur régional et d'appréhender la culture achats Galec
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier
- Mises en situation de négociation en face à face
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers
- Partages d'expériences avec les participants

POUR ANCRER LA SESSION

Coaching

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra être évalué afin de définir les plans d'action dans leur contexte professionnel

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences

Devis à la demande : [nous contacter : i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net)

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS
Ex cadre commercial
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux
Coach Professionnel Certifié



Aurélien PRADEL
Ex acheteuse
Consultante Senior Achats et Négociation Commerciale,
Coach Professionnel Certifiée

POPULATION CONCERNÉE : *comptes-clés régionaux et nationaux Galec, comptes-clés supply, manager régionaux en charge des négociations régionales*

PRE-REQUIS : *Avoir suivi la session « Etre négociateur Compte Clé en centrale d'achat »
Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation.*

I. ORGANISATION GÉNÉRALE DU GALEC

- Organigramme de fonctionnement / Rôle adhérent / Rôle du permanent
- Leur approche de la négociation : maillage du national avec le régional
- Connaissance Environnement, contraintes et attentes d'un indépendant - ce que l'on peut attendre d'une SCA

II. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION REGIONALE

- Les particularités de la culture achat GALEC (PE, classification des fournisseurs, RBA, Alkemics...)
- Gérer la multiplicité des intervenants
- Concordance des dates de signatures des accords entre le régional et le national
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Gestions des pénalités et des ruptures en rayons
- Cas particulier des salons régionaux

III. OPTIMISER VOTRE NEGOCIATION

- A faire / A ne pas faire
- Traitement des objections classiques

IV. ENTRAINEMENTS INDIVIDUELS :

Déroulement des cas avec débriefing personnalisé



24 NOVEMBRE
17 DÉCEMBRE
16 JANVIER



DE 9H30
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION