

## Coaching de négociation

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

**Vous donner l'accès à tous nos experts sur la durée de la campagne de négociation 2021**  
L'approche peut être collective et/ou individuelle, en partant toujours du cadre défini de votre politique commerciale 2021

**Vous garantir une très forte réactivité, 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, avec une très forte valeur ajoutée**

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Rompus depuis plusieurs années à cet exercice, nous vous proposons un accompagnement unique piloté par un chef de projet qui saura solliciter les expertises en interne
- Les apports croisés et complémentaires des deux expertises caractéristiques d'Arkose (vision industrielle et vision acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre de vos négociations
- Mises en situation des hypothèses de négociation (via ZOOM et COMSCOPE)
- Feedbacks immédiats pour vous permettre d'identifier vos meilleurs scénarii possibles
- Vous accompagner, si besoin, dans la construction de vos outils de pilotage ad hoc

### 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



**Aurélie PRADEL**

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



**Olivier LAURIOL**

Fondateur Arkose associé  
Ex acheteur Intermarché



Avocat au Barreau de Paris  
Société L.A Solution Avocats  
spécialisée dans les relations commerciales industrie-commerce

**POPULATION CONCERNÉE :** Comptes clés, Responsables d'Enseignes, Directeurs d'Enseigne, Directeurs des Clients Nationaux, Directeurs Commerciaux

**PRE-REQUIS :** Nous donner accès à votre politique commerciale, sous couvert d'un contrat de confidentialité

## SESSION 1 : ETAT DES LIEUX

- Actualité circuit : quels impacts de l'actualité sur la campagne de négociation 2021?
- Décrypter les messages envoyés par les enseignes et vos acheteurs.
- Quels messages avez-vous envoyé à vos interlocuteurs, sur la totalité du GRID , depuis début mars 2020 ? Pour quelles intentions et quels objectifs?
- Présentation et analyse partagée de votre politique commerciale à 3 ans

## SESSION 2 : BÂTIR LES STRATÉGIES PAR ENSEIGNE

- Muscler et actualiser vos CGV
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires
- Intégrer les négociations Horizon, Envergure et les accords internationaux
- Piloter vos négociations à partir d'un compte d'exploitation simplifié : Passer du 3 x net au x net

## SESSION 3 : SE PREPARER A FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Entraînement collectif et/ou individuel sur les situations les plus fréquentes et les plus complexes identifiées dans les séances préparatoires



A LA CARTE



A LA  
CARTE

JOURS  
A DÉFINIR

HEURES  
PRÉSENTIELLES  
A DÉFINIR



DEVIS SUR MESURE



DISTANCIEL  
OU  
PRESENTIEL



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION