

Coaching et hot line « à la carte » de vos négociations 2021 avec le réseau pharmacie et parapharmacie

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Vous accompagner, « à la carte » et en « hot line », dans la préparation et la conduite de vos négociations avec les groupements, grossistes-répartiteurs et pharmacies « XXL » en 2021/2022
Vous garantir une très forte réactivité (sous 48H), 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, avec une très forte valeur ajoutée commerciale et juridique.
L'approche peut être collective et/ou individuelle, en partant toujours du cadre défini de votre politique commerciale 2021/22

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 chez Arkose en fonction de vos besoins
- Croiser une vision pragmatique des 3 expertises d'Arkose (vente, achat et juridique) qui permette d'explorer 100% du périmètre de vos négociations
- Feedbacks immédiats pour vous permettre d'identifier vos meilleurs scénarii et postures possibles

POUR ANCRER LA SESSION

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences individuelles ou d'un groupe

Devis à la demande : **nous contacter : o.lauriol@arkose.net**

Coaching

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

Consultant, fondateur du cabinet ARKOSE Consulting, spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique



Gaël HICHRI

Avocat spécialisé en droit de la concurrence et de la distribution (produits de Grande distribution, produits pharmaceutiques et cosmétiques), Cabinet d'avocats MAGENTA

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

ETAPE 1 : ETAT DES LIEUX ET DES ENJEUX

- Actualité circuit : quels impacts de l'actualité sur la campagne de négociation 2022 ?
- Décrypter les messages envoyés par les groupements, grossistes-répartiteurs et pharmacies
- Analyse partagée de votre politique commerciale à 3 ans et de ses forces et faiblesses
- Vos forces et faiblesses et celles de vos clients

ETAPE 2 : BÂTIR SA STRATÉGIE PAR CLIENT

- Quelles stratégies de négociation construire au regard des enjeux de chiffre d'affaire et de rentabilité définis par votre politique commerciale ?
- Quelle prise de pouvoirs chez le client pour le sensibiliser à l'intérêt de votre politique commerciale pour ses propres objectifs ?
- Mises en situation des hypothèses de négociation et recadrage
- Quels jeux de concessions/contreparties préparer et comment piloter votre stratégie de négociation ?
- Muscler et actualiser vos tarifs et CGV
- Piloter vos négociations à partir d'un compte d'exploitation simplifié

ETAPE 3 : SE PREPARER ET FAIRE FACE AUX RENDEZ-VOUS DE NEGOCIATION

- Traiter les demandes, postures et pressions de l'acheteur, quelles qu'elles soient.
- Simuler à distance (ZOOM, TEAMS...) vos RDV avec entraînements collectifs et/ou individuels sur les situations les plus fréquentes et les plus complexes identifiées dans les séances préparatoires
- Anticiper les risques juridiques liés aux enjeux commerciaux
- Formaliser juridiquement vos accords



A LA CARTE

2021



A LA
CARTE

JOURS
A DÉFINIR

HEURES
PRÉSENTIELLES
A DÉFINIR



DEVIS SUR MESURE



DISTANCIEL
OU
PRESENTIEL



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION