

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

### **NOTRE OBJECTIF**

**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**  
**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**

### **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**

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](mailto:o.lauriol@arkose.net)**

### **NOS FORMATEURS**



**Olivier LAURIOL**

Consultant, fondateur du cabinet  
ARKOSE Consulting, spécialiste  
en stratégie de négociation et en  
connaissance du cadre juridique



**Laurent DUBOIS**

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

**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 2021 ?
- Décrypter les messages envoyés par les groupements, grossistes-répartiteurs et pharmacies « XXL » à date
- 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

2020/2021



A LA CARTE

JOURS  
A DÉFINIR

HEURES  
PRÉSENTIELLE  
S OU  
DISTANCIELLES  
A DÉFINIR



DEVIS SUR MESURE



DISTANCIEL  
OU  
PRESENTIEL



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION