

Être négociateur en centrale d'achat En distanciel

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Faire ses premiers pas dans l'univers de la négociation au niveau régional et national
S'approprier les techniques fondamentales de la négociation en GMS
Maîtriser la boîte à outil du négociateur : Préparation des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, « SRP », calcul de HMP, neutralité, déflation...

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES EN PRESENTIEL ET DISTANCIEL

- **J1** : 4 classes virtuelles de 1 heure 30
Feedback session individuelle ½ heure de partage du cas avec le consultant sur les points critiques métier
- **Intersession** sur un cas pratique : préparer sa stratégie de négociation face à une enseigne
- **J2** : 2 classes virtuelles de 3 heure 30 - training et mises en situation de négociation en face à face sur le cas pratique et des cas réels de négociation. permettant de couvrir le fondamental du métier de négociateur
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier

Coaching

POUR ANCRER LA SESSION

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)



Laurent DUBOIS

Ex cadre commercial
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux

NOS FORMATEURS



Ex acheteur

POPULATION CONCERNÉE : Compte clé régional et national, responsable enseigne, managers régionaux en charge des négociations régionales.

PRE-REQUIS : toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de centrales nationales et régionales avec – ou pas, une première expérience de négociation.

EN DISTANCIEL EN CLASSE VIRTUELLE

JOUR 1 : SE PRÉPARER POUR NÉGOCIER EN GMS

I - EN AMONT DES NÉGOCIATIONS

- Contexte circuit et actualité de la distribution et des enseignes
- Définition de la Valeur Ajoutée d'un fournisseur
- Le périmètre d'action de l'industriel et l'éphéméride d'une campagne

II - A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : LA PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE

1 - Processus et outils de préparation de la campagne de négociation

- 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples.
- Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous
- Identifier les pouvoirs qui interviennent dans le cadre d'une négociation.

2 - Augmenter son impact dans le face à face client

3 - Maîtriser les calculs arithmétiques au travers de divers exercices: descente tarifaire, calcul de hausse moyenne par enseigne, impact des demandes sur le 3 net ou 4 net

4 - Préparation d'un cas concret pour le jour 2

JOUR 2 : DECRYPTER LA NÉGOCIATION AVEC UN ACHETEUR

III - LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS

1. Différentes phases de la négociation

- Construire sa négociation et tenir ses position
- L'enchaînement des différentes phases
- Postures à privilégier et postures à éviter

2. Processus d'échanges

- Niveau d'exigence
- Gestion des objections
- Gestion des contreparties
- Gestion des concessions
- Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX : Entraînements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de l'univers GMS.

J1 : 2 classes virtuelles de 9 heures à 12 heures 30
les 17 et 18 mars



J2 : 2 classes virtuelles
le 18/03 : de 14 heures à 17 heures 30
le 19/03 : de 9 heures à 12 heures 30

2 JOURS 14 HEURES
BLENDED LEARNING



1430,00 € HT
SUPPORT INCLUS



CLASSES VIRTUELLES



QUIZ D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION