

## Négociation avancée en centrale d'achat En distanciel

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

S'appuyer sur les bases simples du contexte juridique actuel  
Bâtir une stratégie de négociation  
Augmenter sa capacité à gérer les situations les plus délicates face à son acheteur

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **J1** 2 classes virtuelles de 3 heure 30
- **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 pratiques 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

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



Un Avocat de la Société L.A Solution Avocats  
spécialisé dans les relations commerciales  
industrie-commerce



Ex acheteur

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

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

## JOUR 1 : : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UNE NÉGOCIATION

- Actualité circuit : quels impacts sur la campagne de négociation ?
- S'appuyer sur le cadre juridique pour renforcer ses postures de négociation
- Les enquêtes sectorielles de la DGCCRF, côté distributeur et côté fournisseur

### LES VÉRITABLES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION :

- Muscler ses CGV
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires
- Différence entre marge commerciale et rentabilité : Passer du 3 x net au x net
- Préparation d'un cas concret, pour entraînement face à l'acheteur en jour 2

## JOUR 2 : FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Les enjeux d'une négociation à fort enjeux pour un acheteur
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser les fournisseurs
- Entraînement sur les objections les plus fréquentes et les plus complexes

### ENTRAINEMENTS INDIVIDUELS :

Déroulement du cas préparé le jour 1 avec débriefing personnalisé par l'acheteur

 **J1 : 2 classes virtuelles de 9 heures à 12 heures 30**  
les 29 et 30 mars

**2021**  **J2 : 2 classes virtuelles de 9 heures à 12 heures 30**  
les 31 mars et 1 avril

**2** JOURS **14** HEURES EN DISTANCIEL



**1480,00 € HT**  
SUPPORT, INCLUS



CLASSES  
VIRTUELLES



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION