

Négociation avancée en centrale d'achat

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

- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de négociateur en situation délicate et complexe
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier
- Mises en situation de négociation en face à face
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers
- Partages d'expériences avec les participants

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



Une avocate du Cabinet L.A Solution Avocats spécialisée 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



31 MARS & 1^{ER} AVRIL
10 & 11 JUIN
07 & 08 SEPTEMBRE
21 & 22 OCTOBRE



DE 9H30
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES
PRÉSENTIELLES



1480,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION