

Négocier une hausse tarifaire

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Maîtriser des outils et méthodes pour mener une négociation de tarif

Reprendre la main face à une centrale d'achat dans la défense de son tarif général

Construire une négociation rationnelle pour le faire appliquer qui prime sur l'émotionnel de l'acheteur

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Rendre crédible, notamment juridiquement, son argumentation pour passer d'un prix tarif à un prix d'achat spécifique
- Être au plus près des situations rencontrées dans les box d'achat
- Travailler sur des cas pratiques liés au refus de hausse de tarif de l'acheteur
- Instituer un ping-pong permanent avec les participants sur le traitement des objections (lister les bons verbatim)

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



Olivier LAURIOL

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

POPULATION CONCERNÉE : *directeurs commerciaux, directeurs des enseignes, comptes-clés, ADV*

PRE-REQUIS : *Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation*

Avoir géré des situations de négociation tendues conflictuelles : déréférencement partiel ou total.

DE QUOI PARLE T ON QUAND IL S'AGIT DE « NEGOCIER UNE HAUSSE DE TARIF » ?

- Qu'est ce qu'un tarif général et pourquoi sa hausse est-elle incontournable dans la négociation
 - Le sens économique d'un tarif général et de sa hausse
 - Rendre crédible notre hausse du tarif général pour qu'elle ne puisse être niée par l'acheteur
- La position de l'acheteur : théâtre et vraies anxiétés au regard de notre tarif
 - Le lien entre tarif et le positionnement stratégique de l'enseigne
 - Compréhension de son impact dans la gestion du dossier fournisseur (indicateurs-clefs – HMP)
 - Son risque concurrentiel

ÊTRE CREDIBLE EN NEGOCIATION : CONSTRUIRE TOUTE L'ANNÉE UN DISCOURS COMMERCIAL POUR AMORTIR LES HAUSSES DE TARIF ? L'ÉPHÉMÉRIE DE LA NÉGOCIATION

- Le mécanisme de la négociation autour du passage du tarif général vers le prix d'achat spécifique
 - Rendre indiscutable la hausse du tarif général
 - Construire le chemin de la négociation entre le tarif général et le prix d'achat spécifique
- Préparer toute l'année le client à sa hausse tarifaire
 - Muscler l'expérience client sur la valeur ajoutée de ma marque sur la catégorie
 - Les 5 règles pour impliquer un client dans la gestion de nos besoins tarifaires.
- Présenter notre hausse tarifaire à l'acheteur comme une solution pour un plan d'affaire concurrentiel
- Les mots pour le dire = adopter un discours commercial spécifique à chaque enseigne

CONSTRUIRE ET PILOTER SA NEGOCIATION : TRAINING DE NÉGO

- Les tactiques d'achat qui consiste à refuser le tarif : 4 types de négociation selon l'objet : quels verbatim et phrases-types ? Les questions/postures qui tuent
 - Gérer une négociation de « position » : l'acheteur refuse d'appliquer le tarif général
 - Gérer une négociation de « répétition » : passer 2 tarifs dans l'année pour pression des cours
 - Gérer une négociation de « dégradation » : l'acheteur demande une « déflat' »
 - Gérer une négociation de « sanction » : l'acheteur menace d'un déréférencement
- Les 10 règles de postures communes à ces différentes négociations



01 JUILLET
29 SEPTEMBRE
28 OCTOBRE
26 NOVEMBRE



DE 9H30
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION