

## Négocier une hausse tarifaire

### Formation distancielle

#### 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)
- 2 classes virtuelles de 3 heure 30

**OPTIONNEL A LA CARTE : VISIO DE NEGOCIATION : 1 heure par participant**

#### Coaching

##### Objectif :

- Savoir identifier et déjouer les pièges de votre acheteur
- Jeu de rôle et mise en situation réelle face à l'acheteur en visio, ajustements en temps réel
- La théâtralisation de la négociation en visio : décodage et traitement
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès

**Tarif :** supplément par personne de 250 € HT

**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 : ATELIER

- 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



**09 ET 11 DÉCEMBRE**  
2 classes virtuelles  
de 3 heure 30



**DE 9H00**  
**À 12H30**

**1** JOUR

**7** HEURES  
DISTANCIELLES



**850,00 € HT**  
SUPPORT, INCLUS



**CLASSES**  
**VIRTUELLES**



**QUIZ**  
**D'ÉVALUATION**



**QUESTIONNAIRE**  
**DE SATISFACTION**