

## **Tenir la négociation en GSA : Dernière ligne droite avant la signature**

### **LES OBJECTIFS DU PROGRAMME**

**Mettre en place les antidotes face aux demandes et postures imposées par la distribution : culpabilisation, refus de contrepartie, usage brutal du facteur temps, blocages et sanctions, pression psychologique...**

**Capacité à multiplier les scénarii de négociation possibles**

**Démultiplier votre capacité d'influence et de crédibilité auprès de votre acheteur et de sa centrale**

### **LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de négociateur en situation de blocage
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants permettent d'explorer 100% du périmètre achat
- 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**

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)**

**Coaching**



**Aurélie PRADEL**

Ex acheteuse  
Consultante Senior Achats et  
Négociation Commerciale,  
Coach Professionnel Certifiée

### **NOS FORMATEURS**



**Olivier LAURIOL**

Fondateur Arkose associé  
Ex acheteur Intermarché

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

**PRE-REQUIS** : Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation  
Avoir géré des situations de négociation tendues et conflictuelles

## PRÉAMBULE

### I - COMMENT FAIRE « SORTIR DU BOX » LA NÉGOCIATION

- Nous sommes 3... voire 4 dans le box
- S'immiscer dans l'organisation (officielle et non officielle) du client
- Les représentants de la DGCCRF s'invitent dans vos locaux: quelle conduite tenir ?
- Orienter vos CGV vers une charte collaborative »

### II - PILOTER LES « RENDEZ-VOUS DE LA DERNIÈRE CHANCE »

- Passer du mail simple à la lettre recommandée
- Gérer son temps ..... et si nous ne trouvons pas d'accord avant le 1er mars ?
- Se préparer mentalement pour rester ouvert malgré les difficultés à trouver un accord
- Jusqu'où mobiliser les ressources internes face à la pression de la centrale d'achat ?

### III – EXEMPLES D'ENTRAÎNEMENT SUR 4 DEMANDES-TYPES :

1. « Ma demande c'est 3 points de déflation, même si vos matières premières augmentent fortement»
2. « La croissance de vos produits est insuffisante par rapport à nos objectifs: mon responsable de l'offre recommande de réduire votre gamme pour doubler la place allouée à la MDD, donc on va arrêter de commander immédiatement les 7 références suivantes! »
3. « Nous sommes mandatés par 2 enseignes pour négocier un indice-prix ensemble. Vous négociez après, avec chacune d'elle, les contreparties »
4. « On a perdu 3 points de marge l'année dernière : avant de démarrer la discussion pour l'an prochain, quelle solution m'apportez vous pour compenser cette perte? »



26 JANVIER  
09 FEVRIER



DE 9H30  
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES  
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT  
SUPPORT,  
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION