

## **La négociation de fin d'année avec les groupements et grossistes-répartiteurs se profile sur fond de COVID 19 : préparez votre stratégie et votre posture**

### **LES OBJECTIFS DU PROGRAMME**

- Après la renégociation de certains termes de l'accord 2020 en fin de 1er semestre, quels sont les axes que la négociation avec les groupements et grossistes-répartiteurs peut prendre pour 2021, sur fond de crise sanitaire?
- Comment le KAM va-t-il construire ses scénarii de négociation, son argumentation et le traitement des demandes - objections de l'acheteur/category manager ?
- Comment faire face aux méthodes d'achat que vos clients adoptent dorénavant, notamment sous l'influence de responsables venant de la grande distribution ?

### **LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Analyse du processus de négociation entre un KAM de laboratoire et son client pharma ou parapharma
- Prise en compte de l'actualité des enjeux de négociation, notamment à celle du COVID 19
- Co-construction du traitement des demandes et objections des acheteurs
- Jeux de rôle/mises en situations, face à l'acheteur. La simulation sera pilotée par un ex acheteur de GMS, avec commentaires et débriefings ajustés en temps réel.

**Coaching**

#### **POUR ANCRER LA SESSION**

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : ***nous contacter : [o.lauriol@arkose.net](mailto:o.lauriol@arkose.net)***

#### **NOTRE FORMATEUR**



**Olivier LAURIOL**

Consultant, fondateur du cabinet  
ARKOSE Consulting, spécialiste en  
stratégie de négociation avec  
connaissance du cadre juridique

**POPULATION CONCERNÉE** : Directions commerciales et équipes commerciales, directions de développement, décisionnaires de la stratégie commerciale

**PRE-REQUIS** : Être acteur et partie prenante de la construction et du déroulé de rdv de négociation

## MODULE 1: ETAT DES FORCES EN PRESENCE (ATELIER 1H30)

### Qu'a-t-on appris de la négociation 2020, notamment dans le contexte du COVID 19?

- Des demandes rituelles aux nouvelles demandes liées au Covid 19 : à quels scénarii s'attendre de la part de nos clients pour négocier le plan d'affaire 2021?
- Décoder le pouvoir et la posture de l'acheteur dans son environnement quotidien
- Quels sont les points de force que le KAM doit ancrer avant la négociation pour influencer son client ?

## MODULE 2 : ENTRER DANS LA NEGOCIATION (CAS PRATIQUE 1H30)

- Construire sa « posture de 1<sup>er</sup> rang » : quelles sont les questions, positions et postures-types que le KAM doit adopter face aux 1eres demandes de l'acheteur?
- Structurer sa négociation autour du « point affiché, du point de rupture et de son objectif réel »
- Préparer sa grille de contreparties/concessions
- Garder le rythme de la négociation à son avantage en contrôlant l'objet et le temps de la négociation.

## MODULE 3: PILOTER SA NEGOCIATION (MATCH DE NEGOCIATION 1H30)

- Traiter les demandes-types des groupements en 2021: garantie de BFA, report de paiement, demande de ristournes sans contreparties....

## MODULE 4: GERER LA POSTURE CONFLICTUELLE EN ENTRETIEN (MATCH DE NEGOCIATION)

- Les tactiques de pilotage de la négociation en phase conflictuelle
- S'appuyer sur le cadre juridique pour revendiquer une négociation « normale »: contreparties et respect des mécanismes d'équilibre dans le rapport commercial.

## CONCLUSION :

- 5 verbatim-clefs de traitement de chacune des demandes-types de l'acheteur
- 10 tactiques d'achat ritualisées par la GMS qui se développent en pharmacie et parapharmacie: à faire et à ne pas faire en tant que KAM pour y répondre.

 **25 SEPTEMBRE 2020**  
2020

 **1 JOUR  
DE 9H30 À 17.30**

**7 HEURES EN  
PRESENTIEL**

 **890,00 € HT /  
PARTICIPANT**  
SUPPORT INCLUS



 **FEEDBACK  
DE FIN DE  
SESSION**

 **QUESTIONNAIRE  
DE  
SATISFACTION**