

ARKOSE



2020

TECH'WORKSHOP



VISIO DE 2 HEURES LES « DEMANDES QUI TUENT DE L'ACHETEUR »

Nous traiterons avec vous les demandes des enseignes auxquelles s'attendre dans la négo 2021.

LES OBJECTIFS :

- Définir les scénarii possibles de négociation et de pression que le distributeur va tenter d'imposer en box d'achat (cf : les annonces faites déjà par AMC et Leclerc) afin de répondre aux demandes spécifiques de l'après-confinement.
- Construire une méthodologie de traitement de certaines demandes récurrentes des acheteurs en centrale en 2021, quelle que soit la catégorie concernée.

CONTENU DE L'INTERVENTION : Les demandes ou questions de l'acheteur qui seront abordées sont :

- « Je ne veux **aucun nouveau tarif** cette année, même en cas de hausse des matières premières ! »
- « Je veux une **garantie de prix d'achat**, même si des contreparties n'ont pas été réalisées pour cause de force majeure ! »
- « Je vous ai **payé normalement vos factures** : cela mérite un geste de votre part ! »
- « On ne commencera à négocier 2021 qu'après avoir compensé **la baisse de ma rentabilité sur 2020** due au COVID ! »
- « Votre taux de service continue d'être dégradé alors que nous sommes sortis du confinement : **nos CGA imposent une pénalité pour les retards** constatés à partir du 15 avril ! »

Mais aussi les « classiques » :

- « Certains de vos produits n'ont pas tourné pendant le confinement... nous avons décidé de les arrêter ! »
- « Nous sommes mandatés par 2 enseignes pour négocier une remise et des services de coopération »
- « Je voudrai une marque exclusive à mon enseigne ! »

VOTRE CONTACT COMMERCIAL : Isabelle LE LAMER CARRARA i.carrara@arkose.net – 06.30.97.32.89



320 € HT PAR PARTICIPANT
SUPPORT INCLUS

NOTRE CONSULTANT



LE 5 OU 19 NOVEMBRE



CLASSE VIRTUELLE
DE 2H00 DE 9H00 À 11H00

Olivier LAURIOL
fondateur du cabinet ARKOSE Consulting,
spécialisé en stratégie de négociation contractuelle
avec la distribution