

**2 mois pour finaliser vos accords nationaux avec la GMS :  
vision distributeur et fournisseur  
DANS LES COULISSES DE VOS NÉGOCIATIONS...**

**LES OBJECTIFS POUR CE PROGRAMME**

1. Décrypter votre état d'avancement des négociations et vos enjeux de postures sous 2 angles complémentaires : Distributeur et Fournisseur pour faire le point sur votre situation
2. Orchestrer en interne comme chez le distributeur les dernières semaines avant le 1<sup>er</sup> mars 2021
3. Répondre à vos questions : Bluff, intox, que se passe-t-il en coulisse ? Et si je ne trouve pas d'accord d'ici le 1er mars ? Faut-il court-circuiter les process habituels de décision ? Etc...

**LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Deux classes virtuelles de 3h30 : Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier
- Mises en situation sur la base de votre situation et de votre objectif à atteindre préparés en amont de la session : feedbacks croisés acheteur / fournisseur.

**Coaching**

**POUR ANCRER LA SESSION ET VERIFIER LE TRANSFERT DES  
CONNAISSANCES**

Participation à une classe virtuelle de coaching pour vérifier la mise en œuvre en situation de travail : suivi d'une vraie négociation et partage des résultats obtenus. 30 mn par participant en individuel

**NOS FORMATEURS**



**Laurent DUBOIS**  
Ex cadre commercial  
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux  
Coach Professionnel Certifié



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

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

**PRE-REQUIS** : Etre 100% impliqués dans la signature de l'accord 2021, avec une (très) bonne connaissance de la négociation en GMS (au moins 2 ou 3 tours de négociation nationale)

## MATIN : L'ÉPHÉMÉRIDE DE JANVIER – FÉVRIER 2021

### ATELIERS PRATIQUES : ANALYSER LES ÉTAPES DE NÉGOCIATION ET LE PROCESSUS ACHATS

Vous n'avez pas signé à fin décembre comme le « demandait » votre acheteur ? Ce n'est pas grave !

Au travers d'une frise du temps et d'un fil conducteur pour se projeter au plus près de votre réalité, nous allons vivre en 1 journée ces 2 derniers mois pour vous accompagner vers la signature.

Nous allons aborder plusieurs thèmes et toujours sous deux angles (Distributeur / Fournisseur) pour vous permettre de :

- Défendre vos contreparties et concrétiser votre plan d'affaires
- Vous aider à positionner votre curseur pour tendre, ou non, la relation, sans « perdre la face »
- Vous décrypter les postures possibles, des deux côtés de « la table des négociations »
- Vous donner des points de repères sur les « A Faire / A Eviter » dans cette période si particulière pour vous, durant laquelle les tensions sont exacerbées

La matinée est ponctuée de mini saynètes pour illustrer chaque apport d'expérience. Nous créons une forte interactivité entre les formateurs et les participants.

### APRÈS MIDI : FAIRE FACE A LA PRESSION GRANDISSANTE ET A LA DESTABILISATION

- En amont de cette session, vous nous aurez remonté, en toute confidentialité, l'expression de vos points de difficultés que vous souhaitez surmonter et sur lesquels vous souhaitez être entraînés
- Nous nous appuierons sur vos attentes individuelles pour en tirer des enseignements collectifs grâce à l'expérimentation par nos mises en situation
- Nous aborderons également les meilleures postures à adopter face aux arrêts de commandes, aux déréférencements et aux lettres recommandées qui peuvent arriver durant cette période
- Nous irons éclairer l'ensemble des points clés à garder à l'esprit : Co-construire le CA prévisionnel, consistance du plan d'affaires et préparation de la future campagne de négociation 2022
- Nous garderons la forte interactivité initiée lors de la matinée
- En bonus, un temps spécifique est dédié aux échanges pour répondre à vos questions !



**Le 26 janvier 2021 : 2 séances en classes virtuelles de 3H30**

**1 JOUR**

**7 HEURES DISTANCIELLES**

2021

**Pour ancrer la session : 30 mn individuel participation à un coaching pour vérifier la mise en œuvre en situation de travail**



**950,00 € HT  
SUPPORT  
INCLUS**



**CLASSES  
VIRTUELLES**



**QUIZ  
D'ÉVALUATION**



**QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION**