

## Bâtir avec succès les négociations régionales avec les SCA

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Analyser les leviers et y associer des scénarii de négociations possibles en SCA  
Acquérir une vision globale du fonctionnement des SCA pour y décliner votre stratégie de marque  
Augmenter votre réussite et votre crédibilité auprès de vos intervenants des différents GT

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de négociateur régional et d'appréhender la culture achats Galec
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier
- 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

Coaching

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 : [s.amrani@arkose.net](mailto:s.amrani@arkose.net)**

### 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** : *comptes-clés régionaux et nationaux Galec, comptes-clés supply, manager régionaux en charge des négociations régionales*

**PRE-REQUIS** : *Avoir suivi la session « Etre négociateur Compte Clé en centrale d'achat »  
Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation.*

*Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :  
contacter notre référent par mail : [referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)*

## I. ORGANISATION GÉNÉRALE DU GALEC

- Organigramme de fonctionnement / Rôle adhérent / Rôle du permanent
- Leur approche de la négociation : maillage du national avec le régional
- Connaissance Environnement, contraintes et attentes d'un indépendant - ce que l'on peut attendre d'une SCA

## II. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION REGIONALE

- Les particularités de la culture achat GALEC (PE, classification des fournisseurs, RBA, Alkemics...)
- Gérer la multiplicité des intervenants
- Concordance des dates de signatures des accords entre le régional et le national
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Gestions des pénalités et des ruptures en rayons
- Cas particulier des salons régionaux

## III. OPTIMISER VOTRE NEGOCIATION

- A faire / A ne pas faire
- Traitement des objections classiques

## IV. ENTRAINEMENTS INDIVIDUELS :

Déroulement des cas avec débriefing personnalisé



24 NOVEMBRE  
17 DÉCEMBRE  
16 JANVIER



DE 9H30  
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES  
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT  
SUPPORT,  
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION