

## Coaching et hot line « à la carte » de vos négociations 2021 avec le réseau pharmacie et parapharmacie

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

**Vous accompagner, « à la carte » et en « hot line », dans la préparation et la conduite de vos négociations avec les groupements, grossistes-répartiteurs et pharmacies « XXL » en 2021/2022**  
**Vous garantir une très forte réactivité (sous 48H), 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, avec une très forte valeur ajoutée commerciale et juridique.**

**L'approche peut être collective et/ou individuelle, en partant toujours du cadre défini de votre politique commerciale 2021/22**

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Rompus depuis plusieurs années à cet exercice, nous vous proposons un accompagnement unique piloté par un chef de projet qui saura solliciter les expertises chez Arkose en fonction de vos besoins
- Croiser une vision pragmatique des 3 expertises d'Arkose (vente, achat et juridique) qui permette d'explorer 100% du périmètre de vos négociations
- Feedbacks immédiats pour vous permettre d'identifier vos meilleurs scénarii et postures possibles

#### POUR ANCRER LA SESSION

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences individuelles ou d'un groupe

Devis à la demande : [nous contacter : s.amrani@arkose.net](mailto:s.amrani@arkose.net)

Coaching

### 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



**Olivier LAURIOL**

Consultant, fondateur du cabinet ARKOSE Consulting, spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique



**Gaël HICHRI**

Avocat spécialisé en droit de la concurrence et de la distribution (produits de Grande distribution, produits pharmaceutiques et cosmétiques), Cabinet d'avocats MAGENTA

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

**PRE-REQUIS :** Nous donner accès à votre politique commerciale, sous couvert d'un contrat de confidentialité

*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)*

## ETAPE 1 : ETAT DES LIEUX ET DES ENJEUX

- Actualité circuit : quels impacts de l'actualité sur la campagne de négociation 2022 ?
- Décrypter les messages envoyés par les groupements, grossistes-répartiteurs et pharmacies
- Analyse partagée de votre politique commerciale à 3 ans et de ses forces et faiblesses
- Vos forces et faiblesses et celles de vos clients

## ETAPE 2 : BÂTIR SA STRATÉGIE PAR CLIENT

- Quelles stratégies de négociation construire au regard des enjeux de chiffre d'affaire et de rentabilité définis par votre politique commerciale ?
- Quelle prise de pouvoirs chez le client pour le sensibiliser à l'intérêt de votre politique commerciale pour ses propres objectifs ?
- Mises en situation des hypothèses de négociation et recadrage
- Quels jeux de concessions/contreparties préparer et comment piloter votre stratégie de négociation ?
- Muscler et actualiser vos tarifs et CGV
- Piloter vos négociations à partir d'un compte d'exploitation simplifié

## ETAPE 3 : SE PREPARER ET FAIRE FACE AUX RENDEZ-VOUS DE NEGOCIATION

- Traiter les demandes, postures et pressions de l'acheteur, quelles qu'elles soient.
- Simuler à distance (ZOOM, TEAMS...) vos RDV avec entraînements collectifs et/ou individuels sur les situations les plus fréquentes et les plus complexes identifiées dans les séances préparatoires
- Anticiper les risques juridiques liés aux enjeux commerciaux
- Formaliser juridiquement vos accords



A LA CARTE

2021



A LA  
CARTE

JOURS  
A DÉFINIR

HEURES  
PRÉSENTIELLES  
A DÉFINIR



DEVIS SUR MESURE



DISTANCIEL  
OU  
PRESENTIEL



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION