

Coaching de négociation

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Vous donner l'accès à tous nos experts sur la durée de la campagne de négociation 2021
L'approche peut être collective et/ou individuelle, en partant toujours du cadre défini de votre politique commerciale 2021
Vous garantir une très forte réactivité, 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, avec une très forte valeur ajoutée

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 en interne
- Les apports croisés et complémentaires des deux expertises caractéristiques d'Arkose (vision industrielle et vision acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre de vos négociations
- Mises en situation des hypothèses de négociation (via ZOOM et COMSCOPE)
- Feedbacks immédiats pour vous permettre d'identifier vos meilleurs scénarii possibles
- Vous accompagner, si besoin, dans la construction de vos outils de pilotage ad hoc

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 : i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@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



Olivier LAURIOL

Fondateur Arkose associé
Ex acheteur Intermarché



Une avocate du Cabinet L.A Solution Avocats spécialisée dans les relations commerciales industrie-commerce

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

SESSION 1 : ETAT DES LIEUX

- Actualité circuit : quels impacts de l'actualité sur la campagne de négociation 2021?
- Décrypter les messages envoyés par les enseignes et vos acheteurs.
- Quels messages avez-vous envoyé à vos interlocuteurs, sur la totalité du GRID , depuis début mars 2020 ? Pour quelles intentions et quels objectifs?
- Présentation et analyse partagée de votre politique commerciale à 3 ans

SESSION 2 : BÂTIR LES STRATÉGIES PAR ENSEIGNE

- Muscler et actualiser vos CGV
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires
- Intégrer les négociations Horizon, Envergure et les accords internationaux
- Piloter vos négociations à partir d'un compte d'exploitation simplifié : Passer du 3 x net au x net

SESSION 3 : SE PREPARER A FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Entraînement collectif et/ou individuel sur les situations les plus fréquentes et les plus complexes identifiées dans les séances préparatoires



A LA CARTE



A LA
CARTE

JOURS
A DÉFINIR

HEURES
PRÉSENTIELLES
A DÉFINIR



DEVIS SUR MESURE



DISTANCIEL
OU
PRESENTIEL



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION