

Construire et exploiter vos outils contractuels pour rééquilibrer votre négociation en MDD

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Déterminer votre démarche stratégique à l'égard du marché : sous-traitance ou co-construction d'une marque d'enseigne avec vos clients ?

Construire une « charte de fabrication MDD » et savoir l'argumenter afin de traiter les objections-types que vous rencontrerez de la part des acheteurs

Construire votre méthodologie de réponse à un appel d'offre afin de rééquilibrer la relation commerciale

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Quiz d'auto questionnement sur ce que doivent comporter une charte de fabrication MDD (CGV MDD)
- Une maquette type de « charte de fabrication MDD »
- 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 : i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net)

NOTRE FORMATEUR



Pierre LAURANS

Ex directeur marketing et international

POPULATION CONCERNÉE : Cette formation est destinée aux directions commerciales et responsables centrale.

PRE-REQUIS : Deux ou trois tours de négociation,

Etre concerné dans la construction des outils de charte tarifaire.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :

contacter notre référent par mail : réfèrent-handicap@arkose.net

PRÉAMBULE

MATIN : CONSTRUIRE LES BLOCS DE VOTRE CHARTE TARIFAIRE MDD (CGV MDD)

- Votre charte tarifaire est le reflet de votre stratégie commerciale : quels leviers privilégier, en fonction de quelle enseigne?
- Structurer votre charte tarifaire MDD : analyse des points d'auto questionnement interne à l'entreprise qui vont structurer vos conditions de vente en fonction de vos objectifs de chiffre d'affaire et de rentabilité
- Intégrer les clauses supply chain nécessaires à l'équilibre de votre relation commerciale (conditions logistiques & remises, planification des commandes Fond de rayon et promos, indicateurs de performance , réclamations et pénalités, évolution d'assortiment & innovations)
- Définir le champs de la relation MDD en s'appuyant sur le cadre juridique, et les indicateurs de suivi qui vous permettront de faire évoluer vos conditions de vente

APRÈS MIDI : ATELIER « QUESTIONS QUI TUENT »

Exemple de questions qui tuent :

- Tout changement de prix quelle qu'en soit la raison entrainera un nouvel appel d'offre
- Je veux un budget d'animation promo en tract
- Nous sommes dans un objectif de massification sur plusieurs pays ; votre produit devra s'y adapter
- Je n'arrive pas à m'aligner sur le prix de mon concurrents dont vous faites la MDD , expliquez moi

Construire un système en 360 ° d'analyse et d'argumentation qui permette d'anticiper et de désamorcer plus sereinement les demandes formulées par les acheteurs en centrale



24 JUIN
23 SEPTEMBRE



DE 9H30
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION