

## Négociation avancée en centrales d'achats

### Marque nationale

#### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Faire évoluer votre posture de Compte Clé en vous appuyant sur deux domaines complémentaires essentiels : des notions juridiques simples et sur la lecture de vos comptes d'exploitation enseignes.

Bâtir vos stratégies de négociation : de la descente tarifaire en 10 x net aux simulateurs de négociation par enseigne.

Développer votre capacité à gérer les situations les plus délicates face à vos multiples interlocuteurs en centrales d'achats.

#### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

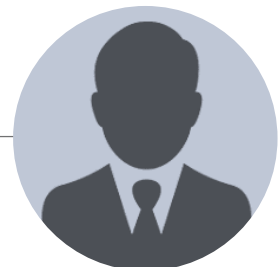
- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de Compte Clé en situation délicate et complexe.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex-industriel et ex-acheteur) permettent d'explorer les principales difficultés qui peuvent s'inviter dans le cadre de vos négociations annuelles.
- Mises en situation de négociation en face à face
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers
- Partages d'expériences avec les participants

#### NOS FORMATEURS



**Laurent DUBOIS (J1)**

Ex cadre commercial  
Spécialiste des négociations en  
GMS et circuit pharmaceutique  
[l.dubois@arkose.net](mailto:l.dubois@arkose.net)  
07 81 21 53 79



**Ex Acheteur en centrales (J2)**

Ex acheteur  
Spécialiste négociation

**POPULATION CONCERNÉE** : *Compte-clé, Key Account Manager, Directeur d'Enseigne, Directeur des clients nationaux, E – KAM, Directeur des Ventes, Directeur Commercial*

**PRE-REQUIS** : *Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux avec, une expérience confirmée dans la 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)

## JOUR 1 : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UNE NÉGOCIATION

- Contexte juridique 2021-2022 : quels impacts sur la campagne de négociation ?
- S'appuyer sur le cadre juridique pour renforcer ses postures de négociation
- Les enseignements des enquêtes sectorielles de la DGCCRF.

## LES VÉRITABLES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION :

- Muscler les CGV en incluant les dernières recommandations de la CEPC
- Cas particulier des baisses techniques et des hausses tarifaires
- Différence entre marge commerciale et rentabilité : Passer du 3 x net au 10 x net

## COMPTE D'EXPLOITATION ENSEIGNE :

- Les postes à partager et à mettre en commun avec vos clients

## JOUR 2 : FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Les enjeux de la préparation pour un acheteur
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser les fournisseurs.
- Entraînement sur les résistances les plus fréquentes et les plus complexes

## ENTRAINEMENTS :

Etude de cas particuliers, au plus près de l'actualité 2022

S'intéresser plus particulièrement à vos catégories de produits

Recherche de nouvelles pistes

## EN OPTION :

Hotline Coaching campagne 2022 ( nous consulter)

Programme adaptable en Intra-Entreprise (nous consulter)

Possibilité de déployer le programme en distanciel



23 & 24 MARS  
18 & 19 MAI  
20 & 21 JUILLET  
14 & 15 SEPTEMBRE  
23 & 24 NOVEMBRE



DE 9H30  
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES  
PRÉSENTIELLES



1490,00 € HT  
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION