

ARKOSE



2020

TECH'WORKSHOP

VISIO DE 3 HEURES



REPONDEZ AUX NOUVELLES DEMANDES DES GROUPEMENTS POUR LA CAMPAGNE 2021

Nous traiterons avec vous les demandes des groupements auxquelles s'attendre dans la négo 2021 en OTC et dermo-cosmétique.

LES OBJECTIFS :

- Définir les scénarii possibles de négociation et de pression que les groupements vont tenter d'imposer dans les prochains RDV
- Construire une méthodologie de leur traitement, quelle que soit la catégorie concernée.

CONTENU DE L'INTERVENTION : Quelques exemples de demandes que nous allons aborder dans cette session/

- « Je ne veux aucun nouveau tarif cette année ! »
- « Je veux une **garantie de RFA, en fixe**, même si le chiffre d'affaires est à la baisse pour cause de force majeure ! »
- « Je vous ai **payé normalement vos factures** malgré les difficultés du contexte: cela mérite un geste de votre part ! »
- « On ne commencera à négocier 2021 qu'après avoir compensé **la baisse de ma rentabilité sur 2020** due au COVID ! »
- « Certains de vos produits n'ont pas tourné pendant le confinement... nous avons décidé de les arrêter ! »
- « Je veux les mêmes promo pour tous mes adhérents toute l'année, avec les mêmes budgets »
- « Je veux 3 % d'honoraires pour la centralisation des paiements ! »

VOTRE CONTACT COMMERCIAL : Olivier LAURIOL et Sakina AMRANI s.amrani@arkose.net – 06.69.61.72.15



490 € HT PAR PARTICIPANT
SUPPORT INCLUS



2020

LE 19 NOVEMBRE
DE 14 H 00 A 17.00



CLASSE VIRTUELLE DE 3 H 00
DE 9H00 À 12H00

NOTRE CONSULTANT



Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet ARKOSE Consulting
spécialisé en stratégie de négociation contractuelle
avec la distribution