

Intégrer la négociation logistique dans votre négociation commerciale face aux Distributeurs

Formation distancielle

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Identifier les postes clés que vous pouvez négocier avec le Distributeur: flux logistique, Taux de service, Cahier des charges Réception, Livraison,

Acquérir les bons réflexes dans le cadre spécifique de la « négociation logistique » en tant que « binôme Directeur Commercial – Logisticien ».

Décrypter les attentes du Distributeur et définir vos latitudes de négociation

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (Distributeur et Fournisseur) permettent d'explorer les multiples facettes de la négociation logistique.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Questions / Réponses spécifiques à vos enjeux et à votre actualité
- Classe virtuelle de 3 heures sur les fondamentaux de la négociation logistique.
- Intersession sur un cas pratique – 1 heure: Votre préparation d'un futur rdv de négociation logistique.
- Classe virtuelle de 3 heures : Partages sur vos situations, debriefing collectif et apports complémentaires sur les sujets d'actualités tels que **Pay by scan et Alpega / Transwide**.

Coaching

POUR ANCRER LA SESSION

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences

Devis à la demande : **nous contacter : s.amrani@arkose.net**

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS
Ex cadre commercial
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux



Lydie FICHEUX
Experte en supply Chain
Témoin grande distribution

POPULATION CONCERNÉE : Directeur Supply Chain, Directeur commercial, Kam, kam Supply,

PRE-REQUIS : Connaissance supply chain

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

VISIO 1 : 3H00 PREPARATION D'UNE NEGOCIATION LOGISTIQUE

I. LA POSTURE ACTUELLE DES DISTRIBUTEURS ET VOS POINTS D'APPUIS

II. LA NÉGOCIATION APPLIQUÉE AUX ENJEUX LOGISTIQUES

- Ce qu'il faut savoir
- Les axes possibles de négociation

III. PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS LOGISTIQUES POUR NE PAS LES SUBIR

- Le terrain de jeu de la négociation
- Connaissance client
- Structurer votre négociation logistique
- Faire le lien avec la négociation de vos accords commerciaux.

TRAVAIL D'INTERSESSION À PRÉPARER INDIVIDUELLEMENT

Préparation de votre prochain entretien de négociation logistique afin de le présenter au groupe lors de la deuxième partie de la formation.

VISIO 2 : 3 HEURES ENTRAINEMENT ET FEED BACK COLLECTIF – DÉBRIEFING DES CAS PRÉPARES EN INTER-SESSION

- Partage de la compréhension des consultants sur la préparation de rdv préparée par chacun des participants.
- Debriefing collectif: Déceler vos points forts et vos points de progrès de présentation et négociation logistique.
- Mise en pratique sur 2 cas d'actualité :
 - 1^{er} cas : Pay by scan (stock avancé CASINO)
 - 2^{ème} cas : Alpega / Transwide (prise de rendez-vous transport ITM)



23 & 24 MARS
15 & 16 JUIN
21 & 22 SEPTEMBRE



2 ½ JOURNÉES
DE 14H00 À 17H30

1 JOUR

7 HEURES
DISTANCIELLES



850,00 € HT
SUPPORT INCLUS,



CLASSE
VIRTUELLE



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION