

Bâtir avec succès vos négociations régionales avec les SCA

Marque nationale

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.

Aborder les situations classiques qui sont abordées lors des GT et identifier des pistes possibles de réponses.

Performer dans « l'écosystème Galec »

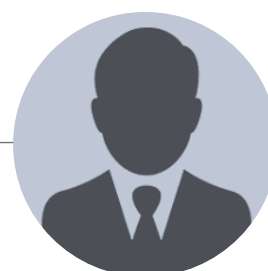
LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Succession de cas concrets et actuels permettant de couvrir le métier de négociateur régional et d'appréhender la culture achats Galec.
 - Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (côté industriel et côté acheteur) permettent d'explorer les multiples facettes de la négociation régionale.
 - Mises en situation de négociation en face à face.
 - Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Un cas concret est envoyé en amont de la session pour servir de base à la préparation (J1) et aux entraînements (J2)

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS (J1)
Ex cadre commercial
Spécialiste des négociations multi-circuits
l.dubois@arkose.net
07 81 21 53 79



Ex Acheteur en centrales (J2)
Ex acheteur
Spécialiste achats et négociation

POPULATION CONCERNÉE : Chefs de secteurs Experts en charge de la négociation régionale, Chefs des Ventes et Directeurs Régionaux et toute autre personne impliquée dans la négociation régionale.

PRE-REQUIS : Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué les RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entité (SU, ITM, CRFR....)

JOUR 1 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

I. L'ÉCOSYSTÈME GALEC (15 MN)

- Les particularités de la culture achats GALEC (PE, classification des fournisseurs, politique commerciale d'enseigne et organisation, GT officiels et non officiels.
- L'approche de la négociation: la disparité des demandes, maillage du national avec le régional et le local.

II. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION REGIONALE

- Construction d'un simulateur de négociation régionale
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités...

III. PREPARATION DU CAS PRATIQUE (EN COLLECTIF)

JOUR 2 : ENTRAINEMENT ET FEED BACK COLLECTIF – DÉBRIEFING DU CAS PRATIQUE

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv préparée par chacun des participants

- Test de profil de négociateur
- Quels sont les éléments manquants indispensables afin de parler « son langage », gagner en sens et en proximité, et donc en efficacité ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès de présentation et négociation régionale
- Rappels si besoin sur l'argumentation, le traitement des objections, la posture à tenir face à la pression.

EN OPTION :

Hotline Coaching campagne 2022 (nous consulter)

Programme adaptable en Intra-Entreprise (nous consulter)

Possibilité de déployer le programme en distanciel



10 & 11 JANVIER
11 & 12 AVRIL
6 & 7 JUILLET
12 & 13 OCTOBRE



J1 & J2 : PRÉSENTIEL

2 JOURS 14 HEURES



1700 € HT
DÉJEUNER INCLUS



PARIS
75 017



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION