

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

Objectifs

S'initier aux bases fondamentales du métier de compte clé national ou régional, pour aboutir à un accord cadre avec vos centrales d'achats.

S'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.

Maîtriser la boîte à outils du compte clé : L'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, « SRP », calcul de HMP, neutralité, déflation ainsi que quelques notions clés juridiques simples...

Méthodes pédagogiques

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettent d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2023..
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Intervenant (J-1)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la négociation

Méthodes

Pré-réquis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.

J-1 : PRÉPARER LES RDV DE NÉGOCIATION**I EN AMONT DES NEGOCIATION**

• De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation nationale. • Délimiter votre périmètre d'action dans le cadre de l'éphéméride de la négociation

II A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : LA PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE

- 1 - Processus et outils de préparation de la campagne de négociation
 - 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples
 - Boîte à outils et matrices de préparation de rendez-vous
 - Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie de négociation
- 2 - Augmenter son impact dans le face à face client
- 3 - Maitriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, après l'accord national, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 net et le 4 net, SRP et autres notions clé
- 4 - Préparation d'un cas concret pour le jour 2

J-2 : DECRYPTER LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION AVEC UN ACHETEUR**III - LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS**

1. Différentes phases de la négociation
 - Construire sa négociation et tenir ses positions
 - L'enchaînement des différentes phases
 - Postures à privilégier et postures à éviter
2. Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX : Entraînements et mises en situation face à un acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés et multi-enseignes.

Dates

15 & 16 décembre
16 & 17 janvier 2023
21 & 22 mars 2023

Prix

1490€ HT,
SUPPORT,
DEJEUNER INCLUS

Population concernée

Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux

Quizz

Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu

PARIS

Horraires

De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net