

Négocier une hausse tarifaire en alimentaire ou non alimentaire en 2022: c'est possible !

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ❖ Reprendre la main dans la défense de son tarif général avec une centrale
- ❖ Maîtriser les outils, dont ceux apportés par le Code du commerce pour le non alimentaire et la Loi Egalim 2 pour l'alimentaire, pour rééquilibrer le prix convenu négocié
- ❖ Construire une négociation rationnelle qui prime sur l'émotionnel imposé par l'acheteur.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Démontrer que le Code de commerce ouvre de nouveaux leviers, en alimentaire, mais également en non alimentaire, dans la négociation de son tarif
- Renforcer les méthodes et bonnes pratiques apportées, notamment par le cadre juridique, pour crédibiliser son argumentation sur le tarif général et convenu.
- Être au plus près des situations rencontrées dans les box d'achat
- Tester et apprendre, par un ping-pong permanent avec les participants, les solutions pour traiter les objections et pressions de l'acheteur (lister les bons verbatim contre les « demandes/questions qui tuent de l'acheteur »)

NOTRE FORMATEUR



Olivier LAURIOL,

est fondateur du cabinet ARKOSE Consulting et consultant spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

POPULATION CONCERNÉE : *directeurs commerciaux, directeurs des enseignes, comptes-clés,*

PRE-REQUIS : *Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation*

Avoir géré des situations de négociation tendues conflictuelles : déréférencement partiel ou total.

*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*

DE QUOI PARLE T ON QUAND IL S'AGIT DE « NEGOCIER UNE HAUSSE DE TARIF » ?

- Ce qu'est un tarif général et pourquoi sa hausse est-elle non niable par un client
 - Le sens économique d'un tarif général, de sa hausse et du chemin à suivre vers un prix d'achat
 - Rendre crédible notre hausse du tarif général pour qu'elle ne puisse être niée par l'acheteur
- La position de l'acheteur : théâtre et vraies anxiétés au regard du tarif du fournisseur
 - Le lien entre tarif et positionnement stratégique de l'enseigne (impact dans la gestion du dossier fournisseur (indicateurs-clefs – HMP)
 - Quelle(s) pression(s) s'exerce aujourd'hui sur un acheteur qui refuse d'ouvrir la négociation sur le tarif ?

ÊTRE CREDIBLE EN NEGOCIATION : CONSTRUIRE TOUTE L'ANNÉE UN DISCOURS COMMERCIAL POUR AMORTIR LES HAUSSES DE TARIF ET ENONCER LES CONTREPARTIES NÉCESSAIRES

- Préparer toute l'année le client à ce qui nécessite une hausse tarifaire en alimentaire ou non alimentaire
 - Les critères classiques des indicateurs de la supply chain
 - Les critères de la Loi EGAIM 2 en alimentaire et son
 - Le raisonnement transposable en non alimentaire
- Présenter notre hausse tarifaire à l'acheteur comme une solution pour un plan d'affaire concurrentiel
- Les mots pour le dire : adopter un discours commercial spécifique à chaque enseigne

CONSTRUIRE ET PILOTER SA NEGOCIATION EN RENDEZ-VOUS : TRAINING DE NÉGO

- 3 situations-type autour de la négociation de la hausse de tarif et les « questions/postures de l'acheteur qui tuent »
 - Position de refus: L'acheteur refuse d'appliquer le tarif général car « elle ne se justifie pas ... »
 - Position de dégradation: L'acheteur demande une « déflat' »
 - Position de menace d'un déréférencement
- Les 10 règles de postures communes à ces différentes négociations



15 DECEMBRE 2021
7 JUIN 2022
6 SEPTEMBRE 2022



DE 9H30
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES
PRÉSENTIELLES



890,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION