

Réussir vos premiers pas dans le métier de Compte Clé

Marque nationale

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ❖ 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 outil 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...

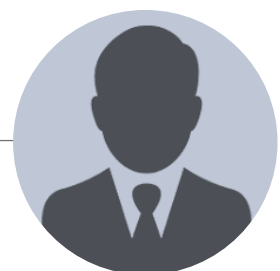
LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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 2022.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers
- Partages d'expériences avec les participants

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS (J1)
Ex cadre commercial
Spécialiste des négociations en
GMS et circuit pharmaceutique
l.dubois@arkose.net
07 81 21 53 79



Ex Acheteur en centrales (J2)

Ex acheteur
Spécialiste négociation

POPULATION CONCERNÉE : *Compte Clé, Chef des Ventes et Directeurs Régionaux confirmés, category manager et toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux*
PRE-REQUIS : *avec ,ou sans, une première expérience de négociation.*

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

JOUR 1 : PRÉPARER LES RDV DE NÉGOCIATION

I - EN AMONT DES NÉGOCIATIONS

- 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 - Maîtriser 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

JOUR 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 ex acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés multi-enseignes.

EN OPTION :

Hotline Coaching campagne 2022 (nous consulter)

Programme adaptable en Intra-Entreprise (nous consulter)

Possibilité de déployer le programme en distanciel



14 & 15 MARS
9 & 10 MAI
4 & 5 JUILLET
5 & 6 SEPTEMBRE
14 & 15 NOVEMBRE



1490,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



DE 9H30
À 17H30



PARIS

2 JOURS



QUIZ
D'ÉVALUATION

14 HEURES
PRÉSENTIELLES



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION