

Elargir ses techniques de négociation en 2022 pour obtenir une hausse du prix convenu en alimentaire et non alimentaire

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ❖ Reprendre la main dans la défense de son tarif général avec une centrale d'achat, notamment au regard de l'expérience acquise dans les négociations du plan d'affaire 2022 et face aux hausses à venir
- ❖ 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 pour crédibiliser son argumentation sur la hausse du prix convenu
- Être au plus près des situations rencontrées dans les box d'achat
- Tester, 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 et de sa hausse
 - Rendre crédible notre hausse du tarif général pour qu'elle ne puisse pas être niée par l'acheteur
- Le chemin à suivre par le fournisseur pour aller du tarif vers un prix convenu plus équilibré

DEBRIEF SUR 2 POSTURES AFFICHEES PAR L'ACHETEUR LORS DES NEGOCIATIONS 2022

- « Je ne veux aucune hausse.. et il n'y aura pas de négociation sur ce point »
- « Je veux plus d'investissements, ... mais avec moins de contreparties »
- Quels enseignements retenir de la campagne 2022 en alimentaire et non alimentaire: mauvaises et bonnes pratiques :
 - Forces et faiblesses de la position d'acheteur en 2022
 - Forces et faiblesses de la position de fournisseur 2022
 - Les solutions possibles pour « faire bouger les lignes »

CONSTRUIRE SA NEGOCIATION FACE AUX HAUSSES TARIFAIRES PREVISIBLES EN 2022

- Avant la négociation de fin d'année
 - Occuper le territoire de la négociation par ses CGV et le Code de Commerce
 - L'appui de la supply chain pour construire les contreparties
 - L'analyse de la valeur du produit pour ouvrir la négociation du prix
 - Contrôler les leviers d'influence sur notre client
- Pendant la négociation
 - « Confirmez moi si il y a toujours une négociation possible, cher client... »
 - « Faire sortir du box la négociation »

GERER LA MENACE DE DEREFERENCMENT SUITE AU REFUS DU FOURNISSEUR DE « RENDRE DU TARIF »

- Cas pratique: « nous allons devoir réduire votre plan d'affaire si vous n'êtes pas compréhensif sur nos besoins de marge... »

CONCLUSION: 10 points-clefs de préparation de la hausse tarifaire pour les négociations 2023



15 DECEMBRE 2021
13 JANVIER 2022
24 JANVIER 2022
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