

« UNE NÉGOCIATION NE SE GAGNE JAMAIS DANS LE BOX, MAIS TOUJOURS  
AVANT... »

## Préparez dès maintenant vos rendez-vous de négociations 2022/23 avec les groupements (para)pharmaceutiques

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME :

- **Construire** vos tactiques de négociation face aux demandes de vos clients dans le contexte économique et juridique 2022.
- **Roder** vos postures de négociation en rendez-vous pour influencer l'acheteur et répondre à ses techniques d'achats, notamment celles issues de la grande distribution.
- **Renforcer** votre performance en activant tous les leviers juridiques et commerciaux à votre disposition (CGV et contreparties du plan d'affaires).

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Les simulations seront conduites par 2 ex-acheteurs de GMS, avec commentaires et débriefings ajustés en temps réel.
- 60 % du temps consacré à des jeux de rôle/mises en situations, face à l'acheteur.
- Analyser et renforcer les processus de négociation entre un compte-clef et son client, notamment en visio, en s'appuyant sur les demandes et postures attendues de vos clients en 2022.

### NOTRE FORMATEUR



**Olivier LAURIOL**  
Ex-acheteur GMS, fondateur du  
cabinet ARKOSE Consulting,  
spécialiste en stratégie de négociation  
appuyée sur le cadre juridique

**POPULATION CONCERNÉE** : Directions commerciales et équipes commerciales, directions de développement, décisionnaires de la stratégie commerciale

**PRE-REQUIS** : Être acteur et partie prenante de la construction et du déroulé de rdv 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](mailto:referent-handicap@arkose.net)*

## MODULE 1: ATELIER 1H30

- Quelle valeur ajoutée un groupement et une grande pharmacie recherchent-elle d'un laboratoire en 2022 ?
- A quels scénarii s'attendre de la part de vos clients dans leur négociation du plan d'affaire 2022 ?
- Quel rapport de force entre l'acheteur et le KAM en 2022 ?
- Quels sont les points de préparation du KAM avant la négociation pour influencer les clients : niveau de fédération du groupement, maillage, contreparties possibles, informations à détenir et trajectoires possible de négociation... ?

## MODULE 2 : ENTRER DANS LA NEGOCIATION (MATCH DE NEGOCIATION 1H30)

- Construire sa « posture de 1<sup>er</sup> rang » : quelles sont les questions, positions et postures-types que le KAM doit adopter face aux 1<sup>eres</sup> demandes de l'acheteur ?
- Structurer sa négociation autour du « point affiché, point de rupture et objectif réel ».
- Préparer sa grille de demandes de contreparties et ses scénarii de concessions.
- Garder le rythme de la négociation à son avantage en contrôlant l'objet et le temps de la négociation.

## MODULE 3: PILOTER SA NEGOCIATION (MATCH DE NEGOCIATION 1H30)

- Traiter les demandes-types des groupements : demande d'alignement sur le E-commerce, refus de tarif, garantie de BFA, demande de ristournes sans contreparties, demandes d'UG, etc
- Arithmétique de la négo : du « 3 fois net » au « x fois net ... », différence entre « marge » et « rentabilité ».
- Les outils juridiques pour défendre vos demandes de contreparties.
- Quand et comment « lâcher » à bon escient ou bloquer de façon constructive...

## MODULE 4: GERER LA POSTURE CONFLICTUELLE EN ENTRETIEN (MATCH DE NEGOCIATION 1H30)

- Les tactiques de pilotage de la négociation en phase conflictuelle.
- Construire et tenir ses postures pour obtenir une négociation « normale ».
- Quel type de négociateur êtes-vous ? (profil individuel).

## CONCLUSION :

- Repartez avec 10 points d'ancrage de postures et de tactiques du KAM pour réussir vos négociations 2022 et préparer 2023.



09 JUIN 2022



DE 9H30  
À 17H30

1 JOUR

7 HEURES PRÉSENTIELLES



950,00 € HT  
SUPPORT INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION