

« 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

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^{er} rang » : quelles sont les questions, positions et postures-types que le KAM doit adopter face aux 1^{eres} 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