

## Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achats

### Objectifs

Préparer l'application des variations successives de vos tarifs à vos clients en Marques Nationales et Marques Distributeurs. Cette formation concerne les réseaux GSA, GSB, e-commerce, Food Service, RHF et BtoB.

Exploiter l'ensemble des opportunités apportées par le dispositif juridique actuel.

S'entraîner pour valider la pertinence de son approche grâce à des mises en situations-flash.

### Méthodes pédagogiques

Bâtit des scénarii pour appliquer les fluctuations de son tarif.

Traiter les objections et situations conflictuelles imposées par le client.

Déterminer et manier les leviers juridiques spécifiques à la renégociation tarifaire.

Anticiper les impacts dans le pilotage de vos comptes-clients et de vos outils tarifaires.

Partager les bonnes pratiques avec les consultants et vos confrères d'autres catégories.



#### Intervenant

**Laurent DUBOIS**

Ex-cadre de l'industrie  
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial



#### Intervenant

**Olivier LAURIOL**

Fondateur du cabinet  
Ex-acheteur  
Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

### Méthodes

#### Pré-réquis

- Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales.
- Connaissances juridiques opérationnelles de base, en lien avec la négociation commerciale.

## Se préparer à la renégociation successive de votre tarif

- Contexte actuel et perspectives de la campagne de négociation 2023.
- Reprendre en main le sens et le poids de ce qu'est le tarif d'un fournisseur dans la négociation.
- Rappel sur les composantes économiques et juridiques du tarif général 2022.

## Ce qu'il faut partager et documenter absolument avec les distributeurs

- Définir votre stratégie de communication vers les distributeurs : que dire, comment, à qui ...?
- "Vendre" ses CGV.
- Les leviers d'influence actionnés chez votre client.
- Passer du 3 fois net au 10 fois net.

## Boîte à outils juridiques opérationnelle

Synthèse des sources disponibles (Rapport du Sénat, Charte d'engagement du 31 mars 2022...)

Les notions clés du cadre contractuel qui structurent les négociations normales.

## Ateliers pratiques & Mises en situations

- Les trajectoires possibles de négociation
- Faire face aux différentes postures constatées de la part des clients depuis le 1er avril 2022

### Dates



7 septembre 2022  
28 septembre 2022  
4 novembre 2022

### Prix



990€ HT

### Population concernée



Tous les acteurs en charge de la négociation tarifaire, au niveau national et régional.

### Quizz



Quizz des acquis  
Questionnaire de satisfaction

### Lieu



PARIS

### Horaires



De 9h30 à 17h30  
1 jour  
7 heures présentes

Inscriptions via [o.lauriol@arkose.net](mailto:o.lauriol@arkose.net)

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : [referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)