

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

Bâtir 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 présentielles

Inscriptions via 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