

Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achats

NOUS CONTACTER

Démontrer à vos clients la nécessité économique d'une hausse tarifaire sur vos marques.

Objectifs

Exploiter l'ensemble des leviers du dispositif juridique actuel pour négocier un prix d'achat rentable sur la base du tarif général.

 S'entraîner à valider la pertinence de votre approche grâce à des mises en situations-flash de rendez-vous de négociation.

Méthodes

La mission de formation/conseil sera spécifique à votre entreprise et son marché, alimentaire ou non alimentaire. Elle abordera, selon votre recherche, les points suivants :

- . Mesurer l'approche arithmétique de cette hausse : hausse en %, en points ...
- . Factualiser les enjeux financiers à partir d'un calculateur alimenté par vos données des plans d'affaire par client
- . Identifier les coûts et l'exposition de l'entreprise à leurs fluctuations
- . Elaborer et officialiser des indices pertinents dans la négociation :
 - Matières premières agricoles
 - Matières premières industrielles
 - Charges d'exploitation imposées par le distributeur au fournisseur
- . Travailler sur la préparation des rendez-vous de négociation et réponses aux cahiers des charges réels proposés par le distributeur.



Laurent Dubois
Ex fournisseur PGC



Véronique DEROUBAIX
Ex-acheteuse

Intervenants

Pré-requis

Être impliqué dans les négociations sur la marque nationale

