

Rouvrir la négociation tarifaire avec les centrales d'achat

Se préparer à la renégociation d'un nouveau tarif général.

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

S'entraîner pour valider la pertinence de votre approche grâce à des mini mises en situation.

Durée : 7.00 heures

Lieu : Cabinet L.A Solution Avocats, 64 Rue de Tocqueville, 75017 Paris

Dates : 20 juin 2022 ou 5 juillet 2022 ou 7 septembre 2022

Horaires : 9h30 – 17h30

Profils des apprenants

- Directeur commerciaux, Directeurs des Clients nationaux, Directeurs et Responsables Enseignes, Compte-clés et tous les acteurs en charge de la négociation tarifaire, au niveau national et régional.

Prérequis

- 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.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser toutes les étapes du déploiement d'un nouveau tarif auprès des Distributeurs dans le contexte économique actuel.
- Être crédible dans l'argumentation tarifaire quand les Distributeurs freinent au maximum les dérives inflationnistes.
- Aller vers plus de transparence avec les Distributeurs...sans dévoiler toute votre chaîne de valeur.
- Connaître les leviers juridiques opérationnels spécifique à la renégociation tarifaire.
- Savoir déjouer les principaux pièges utilisés par les distributeurs

Intervenants

Laurent Dubois

Ex-cadre de l'industrie

Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial

Olivier Lauriol

Fondateur du cabinet

Ex-acheteur

Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Prix : 950.00HT

Contenu de la formation

- Se préparer à la renégociation tarifaire avec les Distributeurs
 - Contexte de la réouverture des négociations (communications officielles)
 - Rappel sur les composantes du tarif général
 - Conditions de variabilité du tarif - Sources disponibles
- Ce qu'il faut partager et documenter absolument avec les Distributeurs
 - Définir votre stratégie et le contenu de votre communication vers les Distributeurs
 - Inscrire votre stratégie dans votre communication globale
 - A faire / Ne pas faire
- Les apports juridiques opérationnels à activer lors de votre négociation tarifaire
 - Les leviers juridiques
 - Les leviers d'influence
- Premières réponses possibles face aux postures des Distributeurs
 - Ouverture partielle
 - Fermeture totale
 - Pas de son , pas d'image
- Ateliers pratiques & Mises en situation
 - Validation des trajectoires possibles de négociation
 - Eléments de langage
 - A faire / A éviter

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Arkose Consulting aide les fournisseurs, les industriels et les laboratoires à rééquilibrer la relation commerciale avec leurs clients distributeurs.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Apports théoriques : juridique opérationnel
- Etude de cas concrets : co-construction des réponses et approches possibles
- Quiz en salle, en clôture de session
- Mise à disposition en ligne de documents supports en amont et à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Recueil des attentes en amont
- Feuilles de présence : Signature électronique
- Quiz de validation des acquis en fin de session
- Mises en situation avec débrief individuel et collectif lors de la session
- Formulaire d'évaluation de la formation : Questionnaire de satisfaction
- Certificat de réalisation
- Attestation de présence