

Mieux négocier les Appels d'Offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique

NOUS CONTACTER

Comprendre et utiliser les dispositions réglementaires que le Code de Commerce et EGALIM appliquent à l'Appel d'Offre de MDD

Se doter des outils contractuels qui rééquilibrent la négociation de l'Appel d'Offre

Construire ses séquences et postures spécifiques à la négociation d'un Appel d'Offres MDD

Objectifs

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 :

Définition de la stratégie pour laquelle votre entreprise a optée sur sa stratégie de cahier des charges de MDD : de la simple « me too » au co-pilotage avec le distributeur d'une véritable « marque d'enseigne »

Ce que dit et ne dit pas le cadre réglementaire sur le contenu, les obligations et le formalisme de la négociation d'un Appel d'Offre

La construction de vos outils tarifaires et de leur suivi : charte de fabrication, contrat de service ; analyse de la HMP...

Travail sur la préparation des rendez-vous de négociation et réponse aux cahiers des charges réels proposés par le distributeur



Pierre Laurans

Spécialiste en MDD
Ex-directeur commercial

Intervenant

Pré-requis

Etre impliqué dans la négociation des Appels d'offre en MDD