

Négociation avancée en centrales d'achats

Objectifs

Progresser dans le métier de **Compte-clé** sur les notions juridiques opérationnelles, le pilotage de vos comptes d'exploitation enseignes et les thèmes d'actualité 2023-24 : négociation tarifaire, pénalités logistiques...

Bâtir vos stratégies de négociation : de la descente tarifaire en 10 x net à la simulation de la rentabilité réelle de vos accords.

Développer votre capacité à gérer les situations les plus délicates face à vos acheteurs : baisse des plans d'affaires, refus des HMP, déséquilibre, déréférencements partiels, menaces diverses, absence d'accord au 1er mars, absence de contreparties réelles, déductions d'office ...

Méthodes pédagogiques

- Recueil des attentes en amont + accès durable aux documents pédagogiques de la session sur toute la durée de votre parcours professionnel.
- Succession de cas concrets permettant d'aborder les nouvelles situations créées par le contexte économique et juridique actuel.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex-industriel et ex-acheteur) permettent d'explorer les principales pistes face aux écueils qui peuvent surgir lors de la négociation d'un accord cadre..
- Mini-mises en situation de négociation en face à face et cas pratiques .
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Intervenant (J-1)

Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet

Ex-acheteur

Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique



Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la négociation

Méthodes

Pré-réquis

Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux avec une expérience confirmée dans la négociation.

JOUR 1 : ACTUALISER SES FORCES EN NEGOCIATION GRACE AU CADRE JURIDIQUE ET SES MODIFICATIONS 2023

- Synthèse opérationnelle sur le cadre contractuel de la négociation 2024 : ce que le KAM doit retenir des points-cléf qui s'imposent dans la négociation du plan d'affaire (alimentaire et non alimentaire)
- S'appuyer sur 3 outils-cléf pour construire ses négociations : la valorisation de ses CGV, la contrepartie et le déséquilibre significatif.

PILOTER SA NÉGOCIATION EN CONTEXTE INFLATIONNISTE

- Muscler son discours sur la défense de son tarif
- Comment parler des PVC en négociation
- Passer d'une négociation du "4 x net" au "10 x net"
- Alimenter sa notion de déséquilibre significatif dans sa négociation
- Communication, transparence, mauvaise foi et secret des affaires

PREPARATION DU CAS PRESTE EN J2

JOUR 2 : FAIRE FACE A LA DESTABILISATION

- Les différences de perception entre acheteurs et fournisseurs.
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser le compte-clé.
- Entraînements sur les résistances les plus fréquentes, les plus actuelles et les plus complexes.

ENTRAINEMENTS :

- Etude de cas particuliers, au plus près de l'actualité (HMP, PENALITES, ...).
- Debrief à chaud et partages collectifs.
- Co-construction des meilleures pratiques.

Dates



10 & 11 octobre 2023
22 & 23 novembre 2023
4 & 5 avril 2024

Prix



1700€ HT
Déjeuner inclus

Population concernée



Compte-Clé nationaux, Directeurs
Commerciaux, Directeurs des ventes.

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de
satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients
en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

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