

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

8 & 9 NOVEMBRE 2023

21 & 22 MARS / 10 & 11 SEPTEMBRE / 5 & 6 NOVEMBRE 2024

Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.

Aborder les situations classiques rencontrées lors des rendez-vous GT 2023/2024 et identifier des pistes possibles de réponses.

Performer dans « l'écosystème Galec ».

Objectifs

Méthodes

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de compte-clé régional.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases à connaître et à maîtriser.
- Mini mises en situations de négociations en face à face sur des cas réels au cœur de l'actualité de la campagne 2023.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Un cas concret est envoyé en amont de la session pour servir de fil rouge à la préparation (J1) et aux entraînements (J2) : « Cas pratique SCAMAL »



Laurent Dubois

Ex-cadre de l'industrie



Un ex-acheteur

Spécialiste de la négociation

Intervenants

Pré-requis

Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué les RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entités (SU, ITM, CRFR...).

Contenu du programme

J- 1 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

I. L'ÉCOSYSTÈME GALEC (Intro 10 mn)

- Les particularités de la culture achats GALEC : PE, classification des fournisseurs, politique commerciale d'enseigne et organisation, GT officiels et non officiels...
- L'approche de la négociation : la disparité des demandes, maillage du national avec le régional, le local. La mise en place des RDV contradictoires avec les GT pénalités.

II. PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION REGIONALE

- Construction d'un simulateur de négociation régionale
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, trade marketing, newsletters...

III. PREPARATION DU CAS PRATIQUE (EN COLLECTIF)

J- 2 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv par chacun des participants :

- Négocier face à un groupe d'interlocuteurs : quelle stratégie mettre en place ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès en situation de négociation.
- Notions-clés sur la posture à tenir face à la pression. De la préparation classique à la préparation mentale.



Prix



1700 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Population concernée



Compte-Clés régionaux, Directeurs des Ventes,
Chefs de ventes, Directeurs régionaux, Chefs de
secteur expert

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Satisfaction



9,1/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via L.dubois@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