2023

ARKOSE CONSULTING

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

Objectifs

S'initier aux bases fondamentales du métier de compte-clé national ou régional, pour aboutir à un accord cadre avec vos centrales d'achats.

S'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.

Maitriser la boite à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, SRP, calcul de HMP, inflation, baisse technique et neutralité financière ainsi que quelques notions clés juridiques de base.

Méthodes

Méthodes pédagogiques

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte-clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2023.. Cas pratique "Négociation niveau inital"
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.

Intervenant (J-1)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain de chef de secteur à directeur commercial

Intervenant (J-2)

Ex-acheteur en centrales

Spécialiste de la negociation

Pré-réquis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.

2023

Contenu du programme

J-1 : PRÉPARER LES RDV DE NÉGOCIATION

I. EN AMONT DES NEGOCIATIONS

• De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation avec les distributeurs.
• Délimiter votre périmètre d'action dans le cadre de l'éphéméride de la négociation

II. A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : LA PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE

1 - Processus et outils de préparation d'une campagne de négociation
• 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples
• Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous
• Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie de négociation
2 - Augmenter son impact dans le face à face client
3 - Maitriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, après l'accord national, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 x net et le 4 x net, SRP et autres notions clés.
4 - Préparation d'un cas concret pour le jour 2

J-2 : DECRYPTER LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION AVEC UN ACHETEUR

III - LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS

1. Différentes phases de la négociation
• Construire sa négociation et tenir ses positions
• L'enchainement des différentes phases
• Postures à privilégier et postures à éviter
2. Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX :

Entrainements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés et multi-enseignes.

Modalités

Dates
21 & 22 mars
7 & juin
6 & 7 septembre
15 & 16 novembre

Prix
1700€ HT,
SUPPORT,
DEJEUNER INCLUS

Population concernée
Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Quizz
Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu
PARIS

Horaires
De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

Satisfaction
9/10 : 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