

## Négociation avancée en centrales d'achats

### Objectifs

Maîtriser deux domaines complémentaires essentiels à l'écosystème actuel de la négociation : a) Les notions juridiques simples b) Le pilotage de vos comptes d'exploitation enseignes.

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

Développer votre capacité à gérer les situations les plus délicates face à vos multiples interlocuteurs en centrales d'achats, selon le sujet : Pénalités, réouvertures des négos tarifaires, ...

### 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 d'une négociation.
- Mini mises en situation de négociation en face à face.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.

9.5/10

Moyenne de satisfaction en 2022, selon Digiforma



#### 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 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 : EPHEMERIDE DE LA NEGOCIATION & CONSEQUENCES DANS LA PRATIQUE METIER

- Contexte juridique actuel : LME & EGALIM 2 (Indicateurs, intrants, MPA, alim et non-al, ....)
- Le cadre juridique opérationnel : quels angles choisir pour construire ses négociations.
- Les enseignements des dernières enquêtes sectorielles de la DGCCRF dans l'exécution du plan d'affaires.

## LA NÉGOCIATION EN CONTEXTE INFLATIONNISTE

- Muscler les CGV en incluant les dernières recommandations et les engagements liés à l'actualité.
- Cas particuliers des hausses tarifaires et de la réouverture des négociations.
- Différence entre marge commerciale et rentabilité : Passer du 3 x net au 10 x net.
- Avec quel niveau de transparence pouvez-vous avancer avec vos clients distributeurs.

## 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



22 & 23 février  
14 & 15 juin  
13 & 14 septembre  
22 & 23 novembre

### Prix



1700€ HT  
Déjeuner inclus

### Population concernée



Directeurs commerciaux  
Directeurs marketing  
Compte-Clé

### Quizz



Quizz des acquis  
Questionnaire de satisfaction

### Lieu



PARIS

### Horaires



De 9h30 à 17h30  
2 jours  
14 heures présentielles

Inscriptions via [l.dubois@arkose.net](mailto: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](mailto:referent-handicap@arkose.net)